

# Внешняя торговля, офшор, налоги, банки за рубежом

## тома V-VI

*По каждой стране. Доступ иноинвесторов и инобанков. Налогообложение. Офшорные и свободные зоны. Экспортные тарифы и квоты. Таможенное регулирование. Тендеры на приватизацию. СП. Биржи и валютное регулирование. ВТО. Страхование, банковские гарантии и субсидирование экспорта. Собственность. Арбитраж и ТПП. Малое и среднее предпринимательство. Ассоциации поддержки экспортеров. Образовательные программы для российских менеджеров. Иностраные благотворительные организации в России и СНГ.*

Данный раздел сайта [www.polpred.com](http://www.polpred.com) содержит многие тысячи страниц. Макроэкономика и законодательство, финансово-банковские и таможенно-экспортные новации подробно описываются по каждой из 120 стран. Мы единственные, кто в состоянии предоставить такие сведения российскому участнику внешнеэкономической деятельности в таком объеме и изложении — на фоне российского опыта и практики. Наши эксперты делятся с вами опытом разрешения проблем, с которыми сталкивается за рубежом каждый российский бизнесмен. Данный раздел пишут для вас сотни россиян, владеющих ситуацией в странах своего временного пребывания, занимающихся внешней торговлей и экономическим правом на вполне профессиональном уровне.

Данная книга является лишь малой частью массива обновляемой информации о внешнеэкономических связях России в 1998-2003гг. на сайте [www.polpred.com](http://www.polpred.com).

Внешняя торговля, офшор, налоги, банки за рубежом, тома V-VI. Экономика и связи с Россией в 2003-04 гг.  
©Г.Н. Вачнадзе, июнь 2004. ISBN 5-900034-43-7.

Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, А. Грибков, И. Ермаченков, О. Мишина, К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева.  
Агентство «Бизнес-Пресс», 119049 Москва, Бол. Якиманка 35, стр. 1, т/ф 238-6458, 238-9587, [info@polpred.com](mailto:info@polpred.com).  
Отпечатано в ФГУП «ПИК ВИНТИ», 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403.

СПРАВОЧНИКИ ПОЛПРЕД  
С УЧАСТИЕМ ЖУРНАЛА «КОРИНФ» МинЭКОНОМРАЗВИТИ · РФ  
Москва — 2004г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Алжир</b>		Экономика и политика.....	76
Экономика.....	1	Экономический рост.....	77
<b>Аргентина</b>		К евроинтеграции.....	78
Внешний долг.....	3	Внешняя торговля.....	80
Экономика.....	4	<b>Бразилия</b>	
Банковская система.....	6	Экономика.....	80
Инвестиции.....	7	Предпринимательство.....	81
Иностранное юрилицо.....	7	Законы о малом предпринимательстве.....	81
Антидемпинг.....	9	Совет Sebrae.....	82
Товарные марки.....	10	BNDES.....	83
СЭЗ.....	13	«Банко До Бразил».....	83
Права потребителей.....	14	Центробанк.....	84
Таможенный кодекс.....	15	PROER.....	84
Таможня.....	17	Налоговая реформа.....	84
Поддержка экспорта.....	19	Налоговый кодекс.....	87
Внешняя торговля.....	20	Налоговая система.....	88
НАФТА.....	23	Налоги.....	90
Обзор прессы.....	24	Малое предпринимательство.....	91
Внешэкономсвязи.....	24	Совет SEBRAE.....	92
Иberoамерика.....	25	Налогообложение малого предпринимательства.....	92
Меркосур.....	26	Обзор прессы.....	93
Внешняя торговля.....	28	Иностранные инвесторы.....	93
<b>Афганистан</b>		Финансы, биржи.....	94
Политика.....	32	Экспортные программы.....	95
Экономика.....	33	<b>Великобритания</b>	
Иноинвестиции.....	34	Политика.....	96
Внешэкономсвязи.....	35	Конкурентоспособность.....	97
<b>Бельгия</b>		Экономика.....	98
Экономика.....	36	Иноинвестиции в Лондоне.....	99
Банки.....	38	Экспорт капитала.....	100
Валютный контроль.....	38	Банк Англии.....	101
Налоги.....	39	Госбюджет.....	102
Сайты по экономике.....	41	Банки.....	103
Иностранное юрилицо.....	42	Банковская система.....	104
Европолитика.....	43	Фондовый рынок.....	106
<b>Болгария</b>		Валютный контроль.....	106
Итоги десятилетия.....	47	Налоги.....	107
Экономика.....	48	Финансы.....	111
Иноинвестиции.....	50	Госфинконтроль.....	112
Вступление в ЕС.....	50	Бухучет.....	113
Помощь еврофондов.....	52	Малое предприятие.....	114
Евроинтеграция.....	52	Законы о бизнесе-2003.....	116
ЦЕССТ.....	52	Иностранное юрилицо.....	116
Пакт стабильности.....	53	Создание компании.....	120
Сотрудничество с ЕБРР.....	53	Сайты по экономике.....	122
Уровень жизни.....	54	Сайты экспортеров.....	122
Валютный контроль.....	54	Предпринимательство.....	125
Налоги.....	56	Торговля.....	126
Сайты по экономике.....	59	Товарные биржи.....	127
Иностранное юрилицо.....	59	Внешнеторговые связи.....	127
Финансы.....	60	Поддержка экспорта.....	128
Банки.....	62	<b>Венгрия</b>	
Приватизация.....	64	Экономика.....	129
Интернет.....	67	Вступление в ЕС.....	130
Торговля.....	69	Соседи.....	130
Государственное регулирование.....	69	Отток капитала.....	131
Вопросы экономической безопасности.....	70	Евроэкономика.....	132
Внешняя торговля.....	70	Еврозакон.....	133
Экспорт.....	71	Банки.....	133
Импорт.....	72	Фондовый рынок.....	135
Таможня.....	72	Инвестиции.....	135
Поддержка экспорта.....	74	Представительство инофирмы.....	137
Обзор прессы.....	76	Инвестиции за границей.....	138

Торговля.....	139	Налогообложение.....	201
Внешэкономсвязи .....	140	Подоходный налог .....	203
Обзор прессы .....	141	Инвестиции.....	204
Прогноз на 2004г.....	141	Инвестиционная привлекательность .....	204
Теневая экономика .....	144	Экспорт капитала .....	205
Доклад Еврокомиссии .....	144	Иностранное юрилицо.....	206
Итоги 2003г. ....	145	Конкурентоспособность.....	207
Экономический рост .....	146	Хедж-фонды.....	208
<b>Венесуэла</b>		Госконтроль инвестиций .....	209
Экономика-2003.....	147	Кредит кустарю .....	210
Экономика-2002.....	148	Права потребителей.....	211
Госбюджет .....	149	Сайты по экономике.....	214
Иностранное юрилицо.....	150	Интернет .....	214
Экспорт .....	152	Оказание электронных услуг. ....	214
ТПП «Федекамарас» .....	153	Е-commerce .....	216
Внешняя политика.....	153	Внешняя торговля.....	217
Региональная интеграция.....	155	Федеральная таможня .....	218
<b>Вьетнам</b>		Таможенный тариф.....	219
Экономика-2003.....	156	Регулирование импорта.....	222
Экономика-2002.....	158	<b>Греция</b>	
Финансы-2003.....	159	Макроэкономика.....	223
Финансы-2002.....	160	Уровень жизни.....	224
Инвестиции-2003.....	161	Госбюджет .....	226
Инвестиции-2002.....	162	Инвестиции.....	226
Банки .....	164	Банки .....	227
Поддержка экспорта.....	165	Валютный контроль .....	227
Фондовый рынок.....	166	Налоги .....	228
Валютная политика .....	167	Евроинтеграция .....	228
Страхование-2003 .....	169	Сайты по экономике.....	229
Страхование-2002 .....	169	Иностранное юрилицо.....	230
Налоги .....	170	Народное хозяйство .....	230
Иноинвестиции-2003 .....	170	Внешняя торговля.....	231
Изменения в законодательстве СРВ в 2003г. ....	170	<b>Дания</b>	
Зоны экономического развития. ....	172	Экономика .....	232
Иноинвестиции-2002 .....	172	Уровень жизни.....	232
Интернет .....	174	Госсубсидии.....	233
Торговля.....	175	Госбюджет .....	234
Закон о ценах .....	175	Сайты по экономике.....	234
Экспорт .....	176	Предпринимательство.....	235
Импорт .....	176	Иностранное юрилицо.....	236
Внешняя торговля .....	178	Налоги-2003 .....	239
Таможенный тариф.....	179	Налоги-2002 .....	240
Закон о таможне .....	180	Банки .....	241
Связи с АСЕАН.....	182	Ценные бумаги .....	242
Региональная интеграция.....	183	Фондовый рынок. ....	242
<b>Германия</b>		Акции. ....	242
Экономика .....	184	Иноинвестиции .....	242
Финансы.....	186	Стандарты.....	243
Федеральный бюджет .....	186	Инвестиции.....	243
Франкфуртская биржа. ....	187	Интернет .....	244
Программа реформ .....	187	Выставки-2003 .....	244
Кредитные учреждения.....	188	Внешняя торговля.....	246
Универсальные банки. ....	188	Датский экспорт.....	247
Частные коммерческие банки. ....	189	Развитие датского экспорта .....	247
Специализированные банки. ....	189	Перспективы развития .....	248
Сберкассы .....	190	Торговые барьеры.....	248
Кооперативные банки. ....	190	Датский импорт.....	248
Банковские союзы. ....	190	Основные торговые партнеры. ....	249
Банки .....	191	Таможенный тариф.....	249
Евробанки.....	192	<b>Египет</b>	
Бухучет и аудит.....	193	Экономика .....	250
Валютный контроль .....	197	Внешняя торговля.....	252
Госрегулирование экономики.....	197	Уровень жизни.....	254
Льготы предпринимателям .....	200	Госбюджет .....	255
Налоги .....	201	Валютный контроль .....	256

Банки .....	257	Выставки-2003 .....	341
Финансовые проблемы .....	258	Обзор прессы .....	342
Отмывание денег .....	258	Экономика и финансы .....	342
Государственные банки .....	259	Мотор экономики .....	345
Курс египетского фунта .....	259	Госфинансы, налоги .....	347
Фондовый рынок .....	260	<b>Италия</b>	
Приватизация .....	260	Экономика .....	348
Иноинвестиции .....	261	Обзор прессы .....	350
Свободные зоны .....	262	Экономика и экспорт .....	350
Малый бизнес .....	264	Европолитические связи .....	351
Налоги .....	264	<b>Канада</b>	
Внешэкономсвязи .....	265	Экономика-2003 .....	354
Федерация египетских торговых палат .....	267	Экономика-2002 .....	357
Ассоциация египетских бизнесменов .....	267	<b>Китай</b>	
Федерация отраслей промышленности .....	267	Макроэкономика .....	358
Экспорт .....	267	Рыночная модель .....	360
<b>Индия</b>		Таможенный тариф .....	361
Внешэкономсвязи .....	269	Внешняя торговля-2004 .....	362
Экономика-2003 .....	271	Внешняя торговля-2003 .....	363
Экономика-2002 .....	273	Обзор прессы .....	365
Уровень жизни .....	274	Местные бюджеты 2004г. ....	365
Госфинансы .....	276	Внешний долг .....	366
Банки .....	277	Прогноз экономики .....	366
Иноинвестиции .....	278	Возможные прогнозы .....	368
Внешэкономсвязи .....	280	Экономика КНР через 10 лет .....	369
Экономика-2003 .....	282	Рост ВВП .....	372
Экономика-2002 .....	284	Экономика-2004 .....	373
Уровень жизни .....	285	Экономика-2003 .....	374
Госфинансы .....	287	Либерализация экономики .....	375
Банки .....	288	Госбюджет КНР в янв.-окт. 2003г. ....	377
Иноинвестиции .....	289	Финансовая политика .....	377
<b>Иран</b>		Положение юаня .....	378
Экономика .....	291	Кредитная политика .....	378
Банковская реформа .....	291	Денежная политика .....	379
Валютные запасы .....	292	Фондовый рынок .....	380
Инвестиции .....	293	Инвестиции с Ю.Кореей .....	381
Закон о привлечении и защите иноинвестиций ..	294	Финансы и кредиты .....	382
Прямые инвестиции .....	294	Борьба с отмыванием денег .....	383
Компенсационные инвестиционные сделки .....	295	Северо-Восточный Банк .....	384
Иноинвестиции .....	296	Сотрудничество с АзБР .....	385
Налоговый и таможенный режимы .....	296	Валютное регулирование .....	388
Особенности инвестирования в СЭЗ .....	297	Вклады в инвалюте .....	389
Фондовый рынок .....	297	Безнадежные кредиты .....	389
Валютно-финансовое положение .....	297	Внешний долг .....	391
Обзор прессы .....	298	Обмен валюты .....	391
Финансы .....	298	Рынок золота .....	392
Внешняя торговля .....	302	Государственные банки .....	393
<b>Испания</b>		Рынок страхования .....	394
Экономика .....	304	Структура внешторга .....	395
Инвестиции .....	306	Внешнеторговый оборот .....	396
Евроинтеграция .....	308	Доступ к внешторгу .....	397
Иностранное юрицо .....	309	АСЕАН-КНР .....	397
Филиал инофирмы .....	311	ШОС-КНР .....	401
Представительство инофирмы .....	311	Торговые инвестиции .....	404
Услуги инофирмам .....	313	Азиатский форум .....	404
Малый бизнес .....	314	Антидемпинг .....	405
Вид на жительство .....	317	Антидемпинговые пошлины .....	406
Права потребителей .....	320	Защита рынка .....	406
Качество продукции .....	321	Возврат НДС .....	408
Контроль продимпорта .....	323	НДС на экспорт .....	410
Поддержка экспорта .....	326	Возврат НДС экспортерам .....	413
Внешняя торговля .....	328	Налоги на экспорт .....	415
Процедура импорта .....	329		
Стандартизация .....	331		
Налоги .....	338		

# Внешняя торговля, офшор, налоги, банки

## Алжир

### Экономика

В вопросах определения размеров инвестиций в экономику страны в Алжире отсутствуют четкие и ясные определения этих понятий, а также статистика. Финансовые органы не делают различия в официальных докладах между бюджетными инвестициями и бюджетными кредитами. Минфин при подведении итогов 2003г. отмечает, что в государственные и частные предприятия инвестировано 1.475 млрд. динаров (19 млрд.долл.), а в других отчетах эта сумма называется предоставлением кредита. Из общей отмеченной суммы кредитов частные предприятия получили 52%. Более точная информация по этому вопросу поступает из МВФ и Конференции ООН по торговле и сотрудничеству (ЮНКТАД).

По данным МВФ, инвестиции (частные, государственные и иностранные) в экономику Алжира в 2003г. составили 29% от ВВП, т.е. 15,1 млрд.долл. Чистые прямые иностранные инвестиции равнялись 0,95 млрд.долл. По официальным алжирским данным, только французские компании вложили в Алжир в 2003г. 1 млрд.долл. В подготовленном ЮНКТАД отчете указывается, что в 2002г. прямые иностранные инвестиции в Алжир в сравнении с 2001г. сократились на 8% — до 1,1 млрд.долл. (в 2001г. — 1,2 млрд.долл.). По результатам анализа Foreign Investment Service (FIAS), принадлежащей ВБ, проведенного на основе опроса 54 французских, итальянских и испанских компаний, определены четыре основных фактора, сдерживающие иностранные инвестиции в экономику Алжира. К ним относятся: неясность и нестабильность политической ситуации, плохое практическое применение законов и нормативных актов, коррупция и неудовлетворительное руководство. Традиционные инвесторы высказывают недоверие государственным институтам Алжира, особо выделяя юридические. По этим причинам 90% иностранных инвестиций приходится на ТЭК Алжира.

Бюджет 2003г. рассчитывался на базе стоимости нефти 19 долл. за баррель (реальная средняя цена алжирской нефти в 2003г. — 28,48 долл./бар.), экономический рост планировался на уровне 6,5%. Расходную часть планировалось увеличить на 6,79% — до 1711,11 млрд. динаров (21,39 млрд.долл.), доходная часть — 1531,11 млрд. дин. (19,14 млрд.долл.).

Подчеркивалось, что в случае увеличения цены на нефть до 22 долл./бар. бюджетный дефицит снизится до 120 млрд.дин. (1,5млрд.долл.) вместо запланированных 180 млрд. дин. (2,25 млрд.долл.). В 2003г. доходы бюджета составили 1952,07 млрд. дин. (24,4 млрд.долл.), расходы — 1640,98 млрд. дин. (20,51 млрд.долл.). Профицит госбюджета — 3,89 млрд.долл. Обменный курс доллара в бюджете 2003г. оценивался в 80 динаров. Фактически средний курс в 2003г. был: 1 долл. = 77,8 дин.

Государственный внешний долг Алжира  
(суммы долга России не учитываются)

	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.
Размер вн. долга .....	22,5	22,6	22	.....
Обслуживание вн. долга .....	4,376	4,204	3,8	3,469

Золотовалютные резервы к концу дек. 2003г. выросли до в 33 млрд.долл. В 2003г. норма обслуживания внешнего долга сократилась до 17,1% (21,1% — в 2002г.). Процентное соотношение внешнего госдолга Алжира и ВВП — 34,1%.

Точной статистики оборота розничной торговли в Алжире не ведется, т.к. этот сегмент экономики находится в руках предпринимателей, осуществляющих сделки без предоставления полной отчетности в государственные налоговые органы. По данным Национального бюро статистики, носящим характер, данный показатель в 2003г. сохранил тенденцию к росту на 6,7%. В структуре товарооборота доля продтоваров составила, как и в 2002г., 70%.

Прирост потребительских цен в 2003г. составил 4% (в 2002г. — 1,4%). Рост вызван главным образом увеличением цен на продтовары. Средняя стоимость сельхозпродукции выросла на 7,9% (овощи — на 25,6%; фрукты — на 16,5%). Рост цен производителей промпродукции составил 1%, услуги подорожали на 4,4%. Уровень инфляции в 2003г. снизился до 2,5% (в 2002г. — 3,5%).

По данным минфина, валовой доход домашних хозяйств в 2002г. достиг 2550 млрд. дин. (31,88 млрд.долл.), валовое потребление домашних хозяйств достигло 2200 млрд. дин. (2,75 млрд.долл.). Одна треть расходов приходится на 10% наиболее богатых семей, 500000 семей расходуют на потребление по 850000 динар в год (10625 долл.). Среди городского населения 1,7 млн.чел. расходуют по 140000 динар (1750 долл.). 50% населения расходует на потребление не более 37000 динар (462,5 долл.). В структуре потребления 43,7% — 45,2% (в зависимости от места жительства) приходится на продукты питания. На жилье алжирские семьи расходуют в среднем 14%. Далее в списке расходов: одежда, медобслуживание и образование.

По данным министерства занятости и социальной безопасности среднемесячная заработная плата работников госпредприятий в 2003г. составила 23687 дин (296,1 долл.), в «Сонатрак»е — 45000 дин. (562,5 долл.), в частном секторе — 18400 дин. (230 долл.). **Официально установленная минимальная заработная плата** в 2003г. — 8000 дин. (100 долл.), с 1 янв. 2004г. — 10000 дин. (125 долл.). Минимальные пенсии начисляются на уровне 75% от минимальной заработной платы для всех слоев населения, для муджахиддинов (участники алжирского национально-освободительного движения) — 2,5 минимальной зарплаты.

В 2003г. социальный климат в среде занятых в Алжире не претерпел изменений, что вызвало недовольство населения, проявившееся в виде забастовок. Их число к концу 2003г. достигло более ста и сохранилось на уровне 2002г. Забастовки поддерживались и организовывались Всеобщим объединением профсоюзов Алжира (UGTA). В массовых выступлениях за улучшение условий труда и зарплаты участвовали учителя лицеев, профессорско-преподавательский состав и студенты университетов, ж/д отрасли, врачи, пожарники, коммерсанты. Благодаря вмешательству профсоюзов, требования недовольных были частично или пол-

ностью удовлетворены. Вследствие диалога профсоюзов с властями угроза ряда забастовок была предотвращена.

21 мая 2003г. в Алжире (вилая Бумердес Алжир) произошло крупнейшее за последние 20 лет землетрясение, практически полностью разрушившее г.Бумердес (30 км. от столицы). Сила толчков достигала 6,8 баллов по шкале Рихтера. В результате стихийного бедствия погибло 2278 чел., из которых 915 — в столице, 12450 раненых (6345 — в г. Алжире), 6181 зданий и строений разрушено, уничтожено 181 678 жилых помещений.

Увеличение стоимости нефти на международном рынке способствовали увеличению экспорта алжирских углеводородов до 24 млрд.долл., положительно отразилось на покрытии бюджетных расходов благодаря росту налоговых поступлений от продажи нефти. Средняя цена алжирской нефти увеличилась до 28,4 долл/барр.

Одновременно с этим происшедшие изменения на межбанковских валютных биржах в целом отрицательно повлияло на положение национальной денежной единицы — динара. Произошло обесценение алжирского динара на 16,2% по отношению к валютам основных поставщиков (Европа, США, Япония и Великобритания), но с различным уровнем обесценения. Наибольшие его размеры отмечены по отношению к европейской валюте. Евро обменивался в среднем по 87,9 динаров (в 2002г. 1 евро = 71,4 дин.), что соответствует падению курса на 18,9%. Алжирский динар также обесценился по отношению к японской йене на 8,6%.

В 2003г. алжирская экономика понесла большие потери в ходе импортных операций с Евросоюзом, на долю которого приходится до 70% всего импорта страны и оплата по которым осуществляется в евро. При подобной структуре импорта Алжир теряет более 10% аккумулируемых нефтедолларов. Объем продаж газа в Европу (35% валютной выручки приходится именно на этот продукт) достигает 6 млрд.долл. и соответствует 85% от всего импорта Алжира из Европы.

Бюджет Алжира на 2004г. рассчитывался на базе стоимости нефти 19 долл/бар и предусматривает увеличение темпов развития экономики до 5,1% (6,5% в Бюджете 2003г.). Доходы зафиксированы на уровне 1 528 млрд.да (18,86 млрд.долл.), расходы — 1 920 млрд.да (23,7 млрд.долл.), бюджетный дефицит — 392 млрд.да (4,83 млрд.долл.) или 7,9% ВВП, среднегодовой уровень инфляции — 2%, обменный курс доллара — 81 ДА/долл. По прогнозам МВФ, ВВП Алжира в 2004г. может достичь 54,88 млрд.долл., доходы на душу населения 1660 долл., экспорт — 19,852 млрд.долл., импорт — 15,407 млрд.долл.

В 2004г., как и в 2003г., планируется ускорить процесс вступления Алжира в ВТО, активизировать подготовку программы приватизации госпредприятий, улучшить условия для притока иностранных инвестиций, осуществить подготовку базы для создания свободных экономических зон, предусмотренных Договором об ассоциации с ЕС, продолжить реформирование банковской системы, активизировать деятельность фондовой биржи, совершенствовать механизм функционирования таможенной системы, развитие конкурентоспособного промышленного производства, необходимого в ходе процесса постепенного снятия таможенных барьеров и ожидаемого свободного проникновения иностранных товаров на местный рынок.

Результаты макроэкономического развития страны в 2002-03гг. легли в основу разработки правительством прогнозов на 2004-06гг. Учитывалось, что развитие алжирской экономики и воплощение в жизнь задуманных либеральных реформ в основном зависят от состояния международного рынка энергоресурсов. Прогнозы свидетельствуют о том, что в период до 2006г. стоимость алжирской нефти будет колебаться в районе 19 долл/бар. Эти прогнозы основаны на трех фундаментальных факторах — мировой экономической рост, эволюция ситуации в Ираке и госдолг.

Мировая экономика в прогнозируемый период сохранит тенденцию к низким показателям роста и вызовет сокращение спроса на энергоресурсы на мировом уровне, за которым последует превышение предложений. Ирак в этот период будет стремиться увеличить производство нефти, игнорируя квоты ОПЕК. Мощности Ирака оцениваются в 8,5 млн.бар/день. Алжирские власти намерены поддерживать стабилизационный фонд от поступающих доходов в среднесрочной перспективе в целях взятия на себя части нагрузки по погашению госдолга.

Правительство Алжира прогнозирует ежегодный рост импорта до 2006г. в размере 6%. Данный показатель обусловлен величинами ежегодного экономического роста и необходимостью для этого импорта машин и оборудования. Импорт в 2004г. прогнозируется на уровне 14,02 млрд.долл., в 2005г. — 14,85 млрд.долл., в 2006г. — 15,75 млрд.долл. Экспорт углеводородов должен увеличиваться: в 2004г. — на 5,06%; в 2005г. — на 6,22%; в 2006г. — на 7,69%. Эти показатели основаны на среднесрочных планах на 2003-07гг. по увеличению добычи нефти и газа. В реальной сфере ожидается средний ежегодный рост ВВП на 5,7% и экономический рост в 5,4% ежегодно до 2006г. Этот рост будет обеспечиваться ежегодным ростом в углеводородном секторе и сельском хозяйстве на 6,3% и 6,5% соответственно. Ежегодный рост в промышленности, испытывающей серьезные проблемы структурного характера, в 2004-06гг. ожидается на уровне 2,4%. Сектор общественных работ (строительство дорог и жилья) в последние годы отмечен достаточно высокими показателями. В 2004г. рост составит 7,3%, а среднегосударственный в 2004-06гг. — 6,8%.

Внешнеторговый баланс Алжира за 12 мес. 2003г. (итоговая статистика появляется не ранее апр.-мая следующего за отчетным года) должен достичь положительного сальдо в 10 млрд.долл., что на 45,3% больше, чем в 2002г. (6,88 млрд.долл.). По данным Национального центра информации и статистики, на 1 окт. внешнеторговый баланс составил 7,32 млрд.долл., что на 6,4% больше чем за весь 2002г. Импорт увеличился на 7,06% — до 9,52 млрд.долл. (8,89 млрд.долл. — 9 мес. 2002г.) и по итогам 2003г. может достичь 12-13 млрд.долл. Экспорт увеличился на 27,98% — до 16,85 млрд.долл. (13,16 млрд.долл. — 9 мес. 2002г.).

Общие размеры торговли увеличились за 9 месяцев на 19,6% (за весь 2002г. увеличение — 1,05%). Структура товарообмена не претерпела значительных изменений в сравнении с 2002г. Импорт машин и оборудования занимает ведущее место — 38,7% (увеличение на 7,8%), непродовольственные предметы потребления — 14,4% (увеличение на 11,57%), продовольствие — 19,8% (сократилось на 2,9%).

За 9 мес. 2003г. отмечено увеличение импорта мяса, кофе и чая. Закупки мяса произведены на сумму 53,54 млн.долл. и выросли на 119,52% (24,39 млн.долл. — 9 мес. 2002г.). Это связано с решением министерства сельского хозяйства разрешить закупать мясо в Латинской Америке. Закупки кофе и чая увеличились на 42,39% — до 82,53 млн.долл. Сокращение импорта продовольствия: зерно — на 13,31% — до 799,78 млн.долл.; молоко сухое — на 7,2% до 346,05 млн.долл.; сахар и сладости — на 6,43% до 174,52 млн.долл.; сухие овощи — на 3,43% до 86,83 млн.долл.

## Аргентина

### Внешний долг

В сент. 2003г. после длительных переговоров аргентинское правительство подписало Соглашение с МВФ по отсрочке на 3г. выплат как основного долга, так и процентов по нему. Сумма рефинансированной задолженности Аргентины составила 21,1 млрд.долл., в т.ч. 12,4 млрд.долл. — МВФ, 5,6 млрд.долл. — МБРР и МАБР, 3,1 млрд.долл. — «Парижскому клубу».

В окт. 2003г. министр экономики Р.Лаванья представил план реструктуризации аргентинского долга перед частными кредиторами, который оценивается в 94,3 млрд.долл. (**суммарный внешний долг Аргентины составляет 178,8 млрд.долл.**). Среди крупнейших держателей ценных бумаг — аргентинские (38,4%), итальянские (15,6%), швейцарские (10,3%), американские (9,1%), немецкие (5,1%), и японские (3,1%) кредиторы.

Ключевым пунктом плана является списание **75% долга**, что составляет 70,7 млрд.долл. Аргентинская сторона отказывается от выплаты процентов по кредитам, полученным после дек. 2001г. Суммарное списание долга может достичь 90%. В Италии, США, Японии и Германии частные кредиторы категорически не согласны с позицией аргентинской стороны. В адрес аргентинского правительства уже прозвучала резкая критика международных организаций-кредиторов, которые отмечают способность страны к более крупным выплатам.

Аргентинские предложения вызвали резкую негативную реакцию частных кредиторов. Правительство Н.Киришнера продолжает настаивать на своем предложении и предпринимает шаги по консолидации позиций в странах — основных держателях долговых обязательств. Иностранные владельцы государственных ценных бумаг Аргентины объединяют свои усилия, чтобы сообща вести переговоры с аргентинским правительством. В различных странах насчитывается 21 объединение держателей ценных бумаг Аргентины.

Для реоформления частного долга правительство в марте 2004г. создало консорциум из крупных международных банков (Merrill Lynch, Barclays и UBS) и национальных (Nacion, Galicia и BBVA Banco Frances). Согласно последним заявлениям Министра экономики Аргентины Р.Лаванья, аргентинское правительство планирует закончить переговоры о реструктуризации долга частным инвесторам до конца авг. 2004г.

В целом Аргентина в 2003г., преодолев затяжной экономический кризис, постепенно перешла в фазу экономического роста. ВВП страны в 2003г. увеличился на 8,7% и составил около 130 млрд.долл.

(2001г. — 263 млрд.долл.). Объемы промышленного производства увеличились на 16,3%, строительства — на 34,3%, сельскохозяйственного производства — на 6,9%. Одновременно сократился объем предоставленных финансовых услуг (на 15,7%). Объем капиталовложений в экономику за 2003г. вырос на 15,1%, по сравнению с предыдущим периодом.

Внешний долг Аргентины (основная часть) к концу 2003г. превысил 140,6 млрд.долл., в т.ч. долг государственного сектора составил свыше 98,5 млрд.долл., частного сектора — свыше 42,1 млрд.долл. С учетом задолженности по процентам внешний долг Аргентины составляет 178,8 млрд.долл. Девальвация аргентинского песо и рост цен мирового рынка на традиционные товары аргентинского экспорта способствовали образованию большого положительного сальдо во внешней торговле страны, которое по итогам за 2003г. составило 15,5 млрд.долл. Объем экспорта составил 29,3 млрд.долл. (2002г. — 25,7 млрд.долл.), а импорт — до 13,8 млрд.долл. (2002г. — 9 млрд.долл.).

По прогнозам международных кредитно-финансовых институтов и аналитических центров перспективы экономического развития Аргентины в 2004г. достаточно благоприятные. Продолжится экономический рост. Наибольшими темпами будут развиваться сельское хозяйство, строительство, ряд отраслей промышленного производства, включая металлургию, энергетика, транспорт и связь.

Оптимистические прогнозы экономического роста Аргентины увязываются с решением проблемы погашения долга частным кредиторам и проведении структурных реформ в экономике страны, касающихся системы налогообложения, банковской сферы, а также урегулирования возникших проблем с приватизированными государственными компаниями. Если это не произойдет, то кредит доверия аргентинскому правительству будет ограничен, что приведет к резкому падению объема иностранных инвестиций, а в итоге — к снижению темпов экономического роста.

Основные макроэкономические ориентиры на 2004г. определены в бюджете страны и согласованы с МВФ. В соответствии с этим документом прирост ВВП страны должен составить 4%, уровень инфляции — 10,5%, бюджетный профицит — 2,4% ВВП. Ожидается, что объем золотовалютных резервов страны к концу 2004г. достигнет 19,2 млрд.долл.

Госдолг Аргентины, по прогнозам международных финансовых институтов, сохранит тенденцию роста и к концу 2004г. составит 230 млрд.долл.

В соответствии с прогнозами МВФ, МБРР и других международных институтов рост ВВП Аргентины при выполнении всех выдвинутых условий может составить от 5,4% до 7,8%. Такое увеличение ВВП страны будет обеспечено за счет роста внутреннего потребления на 4,5%, экспорта — на 5,3%, объема производства — на 10,7% и собираемости налогов.

По оценкам аналитического центра ВТО в 2004г. Аргентина преодолеет экспортный барьер в 30 млрд.долл. и ее экспорт достигнет 31,5 млрд.долл. Причем рост экспорта будет обеспечен как за счет увеличения объемов поставок сои, так и за счет роста цен на нее.

В 2004г. ожидается существенный рост инвестиций в экономику страны, который может составить до 22%. В первую очередь, инвестиции бу-

дут направляться в реконструкцию и расширение действующих предприятий, их техническое переоснащение, перевод на выпуск высокотехнологичной продукции.

В 2003г. внутривнутриполитическая ситуация в Аргентине заметно стабилизировалась. 27 апр. 2003г. состоялись выборы президента страны. Ни один из 20 представителей различных политических партий и движений не смог набрать необходимое количество голосов для победы в первом туре. Во второй тур, который должен был состояться 18 мая 2003г., вышли бывший президент Аргентины К.Менем, набравший 24,3% голосов, и губернатор пров. Санта-Крус Н.Киршнер (22%). После снятия К.Менемом своей кандидатуры, согласно аргентинскому законодательству, без второго тура голосования, президентом Аргентины был провозглашен Н.Киршнер (представитель перонистской партии), вступление в должность которого состоялось 25 мая 2003г.

К концу 2003г. были завершены выборы в Национальный конгресс, а также избраны губернаторы большинства в органах госвласти заняли представители Хустисиалистской партии. 15 из 22 губернаторов провинций страны являются представителями правящей перонистской партии, аналогичная ситуация сложилась и в Национальном конгрессе.

В обращении, сделанном в ходе церемонии инаугурации, новый президент Аргентины Н.Киршнер обнародовал курс на национальную консолидацию, общественное согласие, построение «цивилизованной» социально-ориентированной экономики страны, укрепление «национального капитализма» и дальнейшую интеграцию Аргентины в мировое экономическое сообщество.

В государственном строительстве новый президент с первых дней начал проводить линию на повышение эффективности работы госаппарата, борьбу с коррупцией и служебными злоупотреблениями. Наиболее одиозные фигуры, замешанные в коррупционных скандалах, были вынуждены уйти в отставку. Н.Киршнер сменил практически все руководство Вооруженных сил, спецслужб, полиции и Верховного суда.

Н.Киршнеру частично удалось добиться гражданского согласия. Декларируемые правительством программы оказания помощи малоимущим слоям населения и создания новых рабочих мест не снизили социальной напряженности. Уровень протестных выступлений и стихийных акций населения страны, несмотря на определенное снижение, по-прежнему остается высоким. Положительными результатами деятельности правительства являются: стабилизация цен и увеличение уровня внутреннего потребления.

По неофициальным данным каждый третий работоспособный аргентинец не трудоустроен или имеет непостоянную работу (всего — 6 млн.чел.). По официальной статистике общее количество безработных в стране в 2003г. снизилось до 17% (в 2002г. — 21%). Уровень безработицы в самом густонаселенном районе страны, в Большом Буэнос-Айресе и прилегающих провинциях, составляет 20%.

Сохраняющийся высокий уровень нищеты и бедности в стране служит источником обвального роста преступности, которая достигла в Аргентине угрожающих масштабов, особенно в столице и прилегающих районах. 95% преступлений, совершаемых в Аргентине, приходится на Буэнос-Айрес.

## Экономика

Преодолев затяжной экономический и политический кризис, Аргентина в 2003г. постепенно переходит в фазу экономического роста. В конце 2002г.-начале 2003г. правительству бывшего президента Э.Дуальде в значительной степени удалось стабилизировать ситуацию в экономике, в т.ч. снизить темпы инфляции; стабилизировать курс аргентинского песо; остановить спад промпроизводства; приостановить рост безработицы; уменьшить отток финансовых ресурсов из страны.

С приходом к власти в мае 2003г. президента Н.Киршнера в Аргентине начался период реформирования с целью стабилизации экономического и валютно-финансового положения страны. В I пол. 2003г. прирост ВВП Аргентины, по сравнению с аналог. периодом 2002г., составил 6,5%. В целом за год прирост ВВП составит 5,5%. Темп инфляции за первые пять месяцев года был на уровне 2,8%. К концу 2003г. он достигнет 6,4% (2002г.-41,6%).

Золотовалютные резервы Центрального Банка Аргентины на конец июня 2003г. достигли 11,4 млрд.долл. (конец 2002г. — 10,5 млрд.долл.). Улучшилось положение со сбором налогов. Бюджет страны получил в виде поступлений от налогов 34 млрд. песо (11 млрд.долл.), что на 57% больше аналог. периода 2002г. Основной прирост был достигнут за счет увеличения сбора НДС (1,6 млрд. песо), а также налога на продажи (1,6 млрд. песо).

Социальная ситуация в стране в I пол.2003г. имела тенденцию к стабилизации. Уровень безработицы в мае 2003г. составлял 15,6% или 2202 тыс.чел. Возросло использование «черной» рабочей силы. 3,5 млн.чел. (50% экономически занятого населения) работает по «черному» найму. 35% активного населения Аргентины (5 млн.чел.) имеют проблемы с трудоустройством. На официальном уровне бедности в Аргентине проживает 18,8 млн.чел. из 36 млн. населения страны, в т.ч. ниже этого уровня — 9 млн.чел.

По оценкам минэкономики Аргентины к концу 2003г. суммарная внешняя задолженность госсектора достигнет 172,5 млрд.долл., в т.ч. задолженность частным кредиторам, по которой страна не платит, с дек. 2001г. — 76,7 млрд.долл., в т.ч. компаниям и организациям США (26,7 млрд.долл.), Италии (13,5 млрд.долл.), Германии (8,7 млрд.долл.) и Японии (2,8 млрд.долл.).

Задолженность, которая оплачивается Аргентиной, составляет 95,8 млрд.долл., в т.ч. международным кредитно-финансовым организациям (МВФ, МАБР, МБРР) — 32,6 млрд.долл.; «Боден» (Bonos del Estado Nacional — государственные облигации со сроком погашения в 2005, 2007 и 2012гг.) — 27,6 млрд.долл.; кредиты, гарантированные государством — 26,6 млрд.долл.; бонды, гарантированные провинциальными правительствами — 8,8 млрд.долл.

График платежей в погашение задолженности Аргентины международным кредитно-финансовым организациям в 2003-07гг., в млн.долл.

	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	Итого
ВБ.....	2489	1007	984	962	943	6358
МБР.....	2082	812	785	785	792	5256
МВФ.....	8973	2350	2978	825	0	15126
Итого.....	13544	4169	4747	2572	1735	26767



В янв. 2003г. между правительством Аргентины и МВФ было подписано соглашение, ключевым положением которого стало согласие Фонда предоставить Аргентине отсрочку по платежам с янв. 2002г. по авг. 2003г. на 11,7 млрд.долл. Соглашение открыло Аргентине дорогу к переговорам с МБРР и МАБР по реструктуризации задолженности на 4,4 млрд.долл.

С сент. по дек. 2003г. Аргентина должна выплатить в погашение задолженности МВФ и МБРР 6 млрд.долл., что составляет 53% валютных резервов страны. Только в сент. 2003г. необходимо погасить 3,9 млрд.долл., в т.ч. 9 сент. 2003г. выплатить Фонду 2,9 млрд.долл.

С учетом этого аргентинское правительство приступило к переговорам с МВФ о подписании трехлетнего Соглашения по реструктуризации задолженности. Ожидается, что такое соглашение будет подписано до 9 сент. 2003г. В противном случае Аргентине придется выплатить МВФ упомянутые 2,9 млрд.долл. из валютных резервов ЦБ.

В первые месяцы нахождения у власти президента Аргентины Н.Киршнера стали прорисовываться контуры его экономической политики, которой он стремится придать допустимую, с учетом имеющихся возможностей, социальную направленность.

Для решения проблемы безработицы правительство страны намерено развернуть широкомасштабные общественные работы. Суммарная стоимость всех проектов оценивается в 4,5 млрд. песо (1,5 млрд.долл.). Планируется построить 68 тыс. жилых домов (1,2 млрд. песо), выполнить гидротехнические работы для защиты от наводнений провинций Буэнос-Айрес, Кордоба и Санта Фе (0,9 млрд. песо), возвести 700 школ (0,4 млрд. песо), соорудить 4 завода по переработке мусора (0,3 млрд. песо), выполнить значительные объемы дорожно-строительных работ (0,6 млрд. песо), построить 3 газопровода (0,8 млрд. песо), ряд линий электропередачи (0,8 млрд. песо).

Одной из основных проблем правительства Н.Киршнера в области кредитно-денежного обращения, доставшейся ему в наследство еще от правительства президента Де ла Руа, являлись «корралито» и «корралон», т.е. ограничения на операции с «замороженными» банковскими вкладами.

Сначала аргентинское правительство объявило о «размораживании» сберегательных вкладов («корралито»). Более 400 тыс. счетов с объемом 16,67 млрд. песо оставались в условиях «корралона», т.е. с фиксированными сроками возврата средств в течение ближайших лет. В апр. 2003г. были «разморожены» вклады на 8,4 млрд. песо. Принятый правительством декрет обеспечил свободное распоряжение вкладами на сумму до 42 тыс. песо (380 тыс. вкладчиков). В июне сняты ограничения на свободное обращение еще 2 млрд. песо в режиме «корралон».

Еще одной серьезной проблемой, которую правительство должно было решить в сфере денежного обращения, была проблема «квазиденег». За 2002г. рядом провинций Аргентины в обращение было выпущено местных казначейских обязательств или «квазиденег» на 8 млрд. песо. К началу 2003г. правительство совместно с ЦБ согласовали механизм постепенного освобождения каналов денежного обращения от «квазиденег» путем проведения торгов аргентинскими банками по оценке текущего

курса каждой разновидности «квазиденег» с последующим их выкупом реальными деньгами. Правительство Аргентины намерено запретить с окт. 2003г. нахождение в обращении «квазиденег».

С мая 2003г. начался обмен 10 видов «квазиденег», которые циркулируют в стране. На первом этапе начали обмен «лекоп» и «бонов» провинций Кордоба, Энтре Риос, Тукуман и Формоса, затем — «потоконы» и «бонов» провинций Корриентес, Катамарка и Чако. 80% от всех циркулирующих «квазиденег» составляют «лекоп» и «потоконы», которые обмениваются по курсу 1:1. Остальные же «квазиденьги» обмениваются в соответствии с котировкой на рынке от 95% до 50% их номинальной стоимости. Провинция Кордоба, без поддержки центра самостоятельно выведет из обращения «квазиденьги» на 650 млн. песо. Только в провинции Ла Риоха будут находиться в обращении «квазиденьги», т.к. руководство провинции отказалось подписать соглашение об обмене «провинциальных бонов» на песо.

По данным минэкономики Аргентины уже сейчас выведено из обращения 42% «квазиденег», что эквивалентно 3270 млн. песо, в т.ч. обменено 57% «лекопов» (на 1500 млн. песо) и 20% «потоконов» (540 млн. песо). Еще в обращении находится «квазиденег» на 4300 млн. песо.

В I пол. 2003г. объем промпроизводства увеличился на 12,9%, в т.ч. в текстильпроме — на 128%, в металлургии — на 18%, в производстве химтоваров — на 14%, бумаги — 14%, автомобилей — 10%, нефтепродуктов — 5%, продуктов питания — 3%.

В текущем сезоне в Аргентине ожидается рекордный урожай зерновых и масличных культур за всю историю страны — 70,8 млн.т., в т.ч. 35 млн.т. — сои, 15 млн.т. — кукурузы и 12,3 млн.т. — пшеницы. Если по кукурузе и пшенице валовые сборы не достигнут максимальных показателей, то урожай сои значительно превзойдет по объемам все предыдущие годы.

Производство зерновых и масличных культур, в млн.т.

	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03
Пшеница .....	10,6	15,3	15,9	15,3	12,3
Кукуруза .....	13,5	16,7	1,5	14,7	15,0
Соя-бобы .....	19,0	20,2	26,8	30,0	35,0
Подсолнечник .....	7,0	6,0	3,1	3,8	4,4
Другие .....	7,5	5,9	19,6	0,6	4,1
Всего .....	57,6	64,1	66,9	64,4	70,8

В июне Аргентина была признана Международной ветеринарной организацией страной, свободной от ящура с вакцинацией. За I пол. 2003г. экспортные поставки мяса из Аргентины выросли на 30% и составили 170 тыс. т. Рост экспорта был связан с допуском аргентинского мяса на рынки, которые ранее были закрыты из-за ящура.

Девальвация аргентинского песо способствовала образованию большого положительного сальдо во внешней торговле страны, которое по итогам за I пол. 2003г. составило 8,7 млрд.долл. (8,3 млрд.долл. за аналогичный период 2002г.). Объем экспорта составил — 14,5 млрд.долл. (по сравнению с 12,5 млрд.долл. за I пол. 2002г.), а импорт увеличился до 5,8 млрд.долл. (4,2 млрд.долл.).

Стратегической целью внешнеэкономической политики президента Н.Киршнера является увеличение за 4г. объема экспорта в два раза, т.е. к 2007г. экспорт Аргентины должен возрасти до 50 млрд.долл. Среди сформулированных принципов внешнеторговой политики Аргентины можно вы-

делить: диверсификация экспортного предложения; расширение рынков сбыта; вовлечение в экспортный процесс малых и средних предприятий. В I пол. 2003г. объем российско-аргентинского товарооборота составил 200 млн.долл., в т.ч. российский экспорт — 63 млн.долл., импорт — 137 млн.долл. Основными российскими экспортными товарами оставались мин. удобрения (52% все поставок) и дизтопливо (46%). Объемы поставок российских машинно-технических изделий составили 600 тыс. долл. (газовые турбины, подшипники). В росимпорте наибольший удельный вес занимают свежие фрукты и цитрусовые (65%), растительные масла (15%), мясо (8%).

### Банковская система

Включает в себя Центробанк (Banco Central de la Republica Argentina) и 96 банков, из которых 15 являются государственными, а 81 — коммерческими банками. К реально работоспособным можно отнести 94 банковских учреждения. В Аргентине действует 4200 операционных отделений банков.

В 2003г. рентабельность активов (показатель, характеризующий эффективность использования всех активов) банковского сектора составил отрицательную величину — 2,6%. Средняя рентабельность капитала аргентинской банковской системы — 19%.

Аргентинская банковская система, несмотря на понесенные ею значительные потери в 2001-02гг., по оценкам западных экспертов, сохраняет высокую ликвидность. Местные банки могут своевременно и полно обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами за счет поддержания необходимого соотношения между тремя составляющими — собственным капиталом, привлеченными и размещенными средствами.

«Слабым звеном» банковского сектора Аргентины остается его недостаточная платежеспособность, под которой понимается способность в любой момент и ситуации на рынке, а не в соответствии с наступающими сроками платежей, выполнять взятые на себя обязательства. Одним из основных отрицательных факторов, связывающих активность банков и не позволяющих им поступательно развиваться, является высокая доля текущих активов (от 50 до 70%) в долговых обязательствах правительства и низко доходных неликвидных ГКО и ОФЗ, часть из которых находится в дефолте. В 2001г. доля гособязательств в активах банков составляла 35%.

По данным ЦБ Аргентины совокупные активы банковской системы за 2003г. составили 187,5 млрд. песо, что эквивалентно 67 млрд.долл. (в 2002г. — 185,9 млрд. песо). Доля пассивов — 163 млрд.песо (161,5 млрд.песо — 2002г.). Собственный капитал банков составил 22,8 млрд. песо (примерно 8 млрд.долл.). Общая сумма депозитов возросла с 75 млрд. песо (2002г.) до 93 млрд. песо (2003г.). Их доля составляет 24% от ВВП (30% — 2000г.). 46% вкладов размещаются в государственных банках, главным образом, в «Ла Насьон» и «Ла Провинсиа».

Депозиты, как правило, продолжают вноситься на короткие сроки. Доля вкладов, размещенных на срок до одного месяца, составляет 75%, что отчетливо свидетельствует о сохраняющемся недоверии вкладчиков к банковской системе страны.

55% депозитов — это корпоративные счета. Доля непогашенных кредитов коммерческим банкам в общем объеме банковских ссуд составляет 33%, а госинститутам — 46,8%.

Подъем национальной экономики, оживление деловой активности в стране, благоприятная конъюнктура на мировых рынках на основные аргентинские экспортные товары, стабилизация курса национальной валюты, низкие процентные ставки по депозитам, а также осуществленная ЦБ частичная компенсация банкам за асимметричную песификацию объективно помогла банковской системе страны удержаться на плаву.

В нояб.-дек. 2003г. впервые за последние 2г. прибыль коммерческих банков составила 240 млн. песо. Однако, из 94 банков страны только 29 закончили 2003г.с положительными показателями рентабельности, а 11 кредитно-финансовых институтов Аргентины понесли даже большие убытки, чем в 2002г. 90% из 4,8 млрд. песо убытков пред.г. банки понесли в I кв. 2003г. (в 2002г. потери банков составили 17 млрд. песо). Отчасти это объясняется тем, что коммерческие банки на всем протяжении 2003г. проводили курс, направленный на «оптимизацию своих ресурсов», включая снижение внутренних расходов (уменьшение затрат на проведение банковских операций, сокращение персонала и закрытие ряда убыточных отделений), что в итоге позволило им вновь начать получать прибыль от осуществления традиционных банковских операций.

Ряду коммерческих банков удалось самостоятельно реструктурировать долговые обязательства перед своими зарубежными кредиторами. Banco Rio и Banco Hipotecario успешно провели обмен своих внешних долговых обязательств, а также значительно сократили внутренние издержки и расходные части балансов. Banco Galicia — один из крупнейших национальных коммерческих банков — представил свои предложения по реструктуризации долга, которые выглядят весьма привлекательно и имеют хорошие шансы быть принятыми кредиторами.

Все это создает в целом благоприятный фон и служит своеобразным стимулом для других кредитно-финансовых учреждений страны, имеющих схожие проблемы, предпринять аналогичные действия.

Одной из основных проблем правительства Аргентины в области банковской сферы в 2003г., являлась ликвидация ограничений на операции с банковскими вкладами, введенных в конце 2001г. Был разработан механизм, гарантирующий возврат средств со срочных, текущих и сберегательных счетов государственными банками за счет выпуска банковских и государственных облигаций — Cedro (Certificados de Depositos Reprogramados) и Borden (Bonos del Estado Nacional) со сроком погашения в 2005, 2007 и 2012 гг. или наличными средствами по утвержденным ЦБ схемам (квотами с марта 2002г. для счетов в песо и с янв. 2003г. для переведенных в песо долларовых счетов). Однако, ни в одном из этих случаев правительство не гарантировало возврат вкладов в полном объеме. В результате предложенной схемы 85% вкладов в той или иной степени возвращены их владельцам.

Все это позволило банкам несколько стабилизировать свои балансы. Вместе с тем, 400 тыс. счетов с объемом 16 млрд. песо продолжают находиться в «замороженном состоянии» с фиксиро-

ванными сроками возврата средств в течение ближайших нескольких лет. Иностранцы банки продолжают уходить из Аргентины или сокращать свою деятельность. Процент активов зарубежных банков сократился с 50% в 2001г. до 35% в 2003г.

## Инвестиции

В Аргентине национальные и иностранные инвесторы обладают одинаковыми правами и обязанностями, как в производственной и кредитно-финансовой областях, так в юридической и налоговой сферах.

Режим иностранных инвестиций регулируется Законом «Об иностранных инвестициях» №21382 от 13 авг. 1976г. в редакции, уточненной Декретом №1853/93 от 2 сент. 1993г.

Инвестирование капитала может осуществляться в следующих формах: свободно конвертируемая инвалюта; средства производства, запчасти и комплектующие; реинвестирование иноинвестором полученной в стране прибыли; капитализация внешних кредитов; интеллектуальная собственность (лицензии, патенты, ноу-хау, торговые марки). Капиталовложения, производимые в любой из этих форм, подлежат оценке в иностранной валюте.

Формы инвестиционного участия в аргентинской экономике не имеют ограничений: начиная от заключения долгосрочных контрактов на оказание услуг или выполнение работ, до открытия в стране филиалов зарубежных фирм, учреждения местных компаний иностранного капитала или участия в национальных компаниях.

Нет ограничений на осуществление иностранных капиталовложений в аргентинские ценные бумаги, выпускаемые государством и частными компаниями в порядке открытой подписки или котирующиеся на бирже. Единственным условием для таких капиталовложений является то, чтобы ценные бумаги были приобретены в соответствии с действующими нормами ЦБ, регулирующими обмен валюты и передачу ценных бумаг.

Существуют определенные ограничения на приобретение иностранными вкладчиками акций закрытых аргентинских обществ (распространяемых по закрытой подписке). В этом случае приобретение акций в таких компаниях иностранным вкладчиком не может: вести к превращению национальной компании в местную компанию иностранного капитала; не может превышать 2 млн.долл. на каждого вкладчика или 2% капитала компании; не может вести к владению иностранными вкладчиками в совокупности более, чем 20% капитала компании.

Вложенные в страну капиталы могут быть репатрированы в любое время. Они могут вывозиться вместе с полученной. На эту прибыль распространяется тот же налог, что и на вывоз капитала.

Общий объем инвестиций в экономику Аргентины в 2003г. составил 35,1 млрд.долл., из этой суммы 35% относится к капиталовложениям аргентинских, а 65% — зарубежных компаний. Испанский капитал вложил в аргентинскую экономику 5,6 млрд.долл., бразильский — 1,7 млрд.долл., чилийский — 1,3 млрд.долл., американский — 1,2 млрд.долл., канадский — 1 млрд.долл.

Лидерами инвестиционной активности стали: строительство, включая объекты транспортной инфраструктуры — 23,8 млрд.долл., сектор нефте-

и газодобычи — 3,7 млрд.долл. Капиталовложения в нефтехимию достигли 2,4 млрд.долл., в телекоммуникации и связь — 1,95 млрд.долл., горнодобывающую промышленность — 1,2 млрд.долл., пищевую отрасль — 0,8 млрд.долл.

В то время как иноинвестиции были направлены, в основном, в добывающие отрасли, национальные капиталовложения осуществлялись в строительство, сферу услуг, перерабатывающую промышленность.

Общий объем аргентинских активов за рубежом оценивается в 130 млрд.долл. Значительные объемы активов аргентинцы содержат в свободных офшорных зонах: Кайман, Санта-Лусия, Белиз, Антигуа, Гибралтар, Монако, Мэн. Объем финансовых ресурсов, вывезенных из экономики Аргентины в 2003г. составил, по оценке, 2,96 млрд.долл., против 12,5 млрд.долл., вывезенных в 2002г.

Что касается республик бывшего СССР, то по данным минэкономики Аргентины, в период 1993-97гг. аргентинские нефтяные компании вложили 755 млн.долл. в разработку нефтяных и газовых месторождений в Туркмении. В 2003г. осуществлены незначительные аргентинские инвестиции в экономику Украины, главным образом, в пищевую промышленность (аргентинская компания «Молинос» участвует в совместном предприятии и является совладельцем завода по производству растительного масла в г.Херсон).

Объем аргентинских инвестиций в экономику России незначителен. На территории России создано несколько совместных предприятий, в основном в области предоставления торгово-посреднических услуг, легкой и пищевой промышленности. Аргентинские компании на территории России участвуют в строительстве завода по разливу масла в Ростовской обл. (компания «Молинос Рио де ла Плата») и в реконструкции Краснодарского масложирового комбината (компания AGD).

## Иностранное юрлицо

Общие нормы, регулирующие порядок учреждения, компаний, обществ, открытия филиалов и представительств, а также их регистрации на территории Аргентинской Республики определяются в Законе 19.550 «О Торговых обществах».

*Представительства.* В соответствии с данным законом, в случае создания на территории Аргентины представительства иностранной фирмы в виде филиала, отделения или какого либо другого вида постоянного представительства нет необходимости ни выработать, ни представлять Устав данного представительства, поскольку статья 118 Закона 19.550 устанавливает, что иностранное общество, представленное в Аргентине, подчиняется в отношении своей внутренней деятельности и образуется по законам той страны, в которой оно основано.

При регистрации необходимо представлять учредительные и другие документы материнской компании. Все документы должны быть легализованы в установленном порядке.

Для осуществления представительством деятельности на территории Аргентины в рамках своего статуса в соответствии с законом необходимо: иметь зарегистрированную по законам своей страны материнскую компанию; определить ме-

стонахождение представительства на территории Аргентины; осуществить необходимые действия по регистрации представительства в соответствии с установленным порядком; обосновать решение по созданию такого представительства в Аргентине; назначить ответственное лицо, которое будет представлять интересы представительства.

Представительство, отделение и т.д. может осуществлять операции в рамках и в пределах, которые им определяет материнская фирма. Нет никаких требований к капиталу, если только оно не решает осуществлять операции по импорту и экспорту. В этом случае минимальный капитал, устанавливается таможенными властями.

Представительство любого вида может не иметь директората, ни внутреннего органа финансового контроля. Все операции осуществляются через представителя, должным образом уполномоченного. Сделки, осуществленные представительством не ограничиваются по ответственности, так как материнская компания несет ответственность по делам своего отделения или представительства.

Отделения, представительства, равно как и любое Общество, должны вести бухгалтерские книги (отдельно от бухгалтерских книг, представляемых материнской компанией) для записи всех операций, совершаемых на месте. При учреждении, компаний, обществ, открытии филиалов и представительств на территории Аргентины они подлежат регистрации в Реестре Генеральной инспекции минюста Аргентины.

*Коммерческие общества.* В соответствии с действующим законодательством на территории Аргентины существуют следующие виды обществ: созданные «де-факто», без официального оформления и без учредительного договора, подписываемого между партнерами; учрежденные путем договора, подписанного между партнерами, однако без официального оформления; учрежденные, путем договора, подписанного между партнерами с официальным оформлением и включением в Реестр Генеральной инспекции минюста.

Наиболее используемые формы, создаваемых в Аргентине обществ, являются акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и представительства иностранных фирм. Также в последнее время часто создаются общества в виде joint ventures и путем подписания контрактов по реализации какого-либо инвестиционного проекта.

В любом случае, для всех инокомпаний, действующих на территории Аргентины, необходимо назначение ответственного лица, которое будет представлять ее интересы и ведение отдельного бухгалтерского учета по коммерческим операциям внутри страны.

Порядок учреждения коммерческого общества. Любое акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью или кооператив должны быть внесены в Реестр Генеральной инспекции минюста на основании представляемой документации, в зависимости от типа регистрируемого общества. После внесения общества в реестр, следует его постановка на учет в Федеральной налоговой Администрации (AFIP).

*Акционерное общество.* Основной характеристикой данного общества является наличие как минимум двух акционеров. Акции могут быть получены частным способом или путем публичной подписки.

Ответственность акционеров ограничивается внесенным капиталом. Дирекция общества несет ответственность по его управлению. Директора избираются на ежегодном собрании акционеров и персонально отвечают за принятые решения. Все общества подлежат проверке и контролю со стороны уполномоченных госорганизаций.

Регистрация общества в реестре минюста начинается с заполнения определенных формуляров. Сначала заполняется формуляр №3 «Требование о резервировании наименования». Данное резервирование действует в течение 30 дней, во время которых никто не может использовать зарезервированное наименование. Стоимость действия 11 песо.

Для регистрации необходимо представить следующие документы: оригинал учредительного документа; его копия, заверенная нотариусом; уменьшенная фотокопия устава; документ о назначении на должности директоров и официальных представителей, (если таковые имеются) и, если они и их персональные данные не указаны в учредительном документе; доказательство оплаты учредительной пошлины в 70 песо; формуляр №3 «Требование о резервировании наименования»; техническое заключение адвоката, государственного аудитора или нотариуса, заверенное соответствующей профессиональной коллегией. Одновременно, заполняется Формуляр №1 «Учреждение общества и его изменения». Стоимость действия 84 песо. Также должны быть представлены доказательства, подтверждающие факт публикации о создании общества в официальном издании, а также о внесении учредительного наличного банковского депозита, согласно ст. 10 и 187 Закона 19.550.

При создании акционерного общества необходимо, как минимум, внести на банковский счет наличными средствами 12.000 песо (3,333 долл.), которые можно будет вернуть только после регистрации общества. Реестр Генеральной инспекции минюста находится по адресу: г.Буэнос-Айрес, Сан Мартин 665, (011) 4312-2427, пон.-пт. 11-15.30.

Для постановки на учет в Федеральной налоговой администрации необходимо представить фотокопии следующих документов: устав или учредительный контракт; доказательства включения в Реестр Генеральной инспекции минюста; подтверждение госрегистрации; подпись руководителя или уполномоченного лица с фотокопиями их идентифицирующих документов; акт о покупке или другой документ, подтверждающий право собственности или владения или аккредитации по месту нахождения. Производится регистрации общества в реестре публичных налоговых поступлений. Для этого необходимо представить: оригинал и дубликат «Запроса о внесении в реестр»; заверенные образцы подписей учредителей, руководителя или законного представителя, в случае, если оформление производится третьим лицом, персональные идентифицирующие документы, представляемых лиц нотариальные доверенности от имени представляемых лиц; оригинал и копия устава или учредительного контракта; оригинал и копия сертификата о местонахождении, выданный федеральной полицией или документ купли-продажи или аренды.

Общество с ограниченной ответственностью. Данный вид обществ имеет практически те же самые характеристики, что и акционерные общества, за исключением следующих: не могут играть на бирже; количество участников не может быть

больше 50; любое акционерное общество не может быть его участником; в случае смены участников общества, необходимо вносить изменения в учредительский договор.

Регистрация данного вида общества также сначала осуществляется в Реестре Генеральной инспекции Министерства юстиции путем представления необходимых документов. Также, сначала заполняется формуляр №3 «Требование о резервировании наименования». Данное резервирование действует в течение 30 дней, во время которых никто не может использовать зарезервированное наименование. Стоимость действия 11 песо. Документы, представляемые для регистрации, аналогичны для регистрации акционерных обществ. Стоимость регистрационной пошлины составляет 30 песо. Постановка на налоговый учет осуществляется в том же порядке и на основании тех же самых документов, как и для акционерных обществ.

**Кооперативы.** В Аргентине в настоящее время существуют различные кооперативы, созданные для определенной деятельности, такие как потребительские, жилищные, обслуживающие, производственные и др. Минимальное число участников таких кооперативных объединений 10 человек, за исключением производственных, где минимальный предел участников — 6 чел. Регистрация кооперативов, по сравнению с акционерными обществами и обществами с ограниченной ответственностью, более простая, менее дорогая и не требует технических обоснований.

## Антидемпинг

**А**нтидемпинговые расследования. 1. Резолюцией 127/2003 министерства промышленности Аргентины было приостановлено антидемпинговое расследование против фирмы-экспортера «Тасман Инсулацион», Новая Зеландия, начатое по заявлению аргентинского производителя фирмы «Санта-Говаин Андина», в связи с поставками на территорию Аргентины стекловолокна разных видов по позиции ОНМ 7019.39.00.

Расследованием была установлена демпинговая маржа от 73,54% до 203,78%. Начатое расследование было приостановлено в связи с тем, что фирмой-экспортером была предложена компромиссная цена на поставку данного товара в Аргентину.

Изучив все обстоятельства дела, министерство промышленности Аргентины пришло к выводу о возможности принять предложение инофирмы об установлении компромиссной цены на поставки данного товара на срок 5 лет по цене ФОБ в размере от 1,525 долл. за кг. до 3,28 долл. за кг. в зависимости от вида волокна.

2. Резолюцией 159/2003 минпром Аргентины вынес решение о закрытии антидемпингового расследования по фактам поставок из Китая и Бразилии фитингов для чугунных труб по позициям ОНМ 7307.19.10 и 7307.19.90

Данное расследование было открыто в окт. 2001г. по заявлению аргентинской фирмы-производителя «Дема». В ходе расследования была установлена демпинговая маржа в 204,5% по поставкам из Китая и 105,92% по поставкам из Бразилии.

В авг. 2002г. минпром установил сроком на 4 мес. временные экспортные цены ФОБ на поставку данных товаров из Китая и Бразилии в 3,65 долл. за 1 кг.

В ходе дальнейшего расследования дела было установлено, что поставки этих товаров по демпинговым ценам нанесли существенный ущерб национальному сектору экономики, производящему аналогичные товары.

Резолюцией была установлена по отношению к поставкам данной продукции из Китая антидемпинговая пошлина сверх стоимости товара в 204,5% и в 105,92% к поставкам из Бразилии сроком на 15 мес.

3. Резолюцией 160/2003 от 9 апр. 2003г. минпром Аргентины вынес решение о закрытии антидемпингового расследования по фактам поставок из Китая сантехнической арматуры по позиции ОНМ 8481.80.19 Данное расследование было открыто в окт. 2001г. по заявлению аргентинской фирмы-производителя ФВ.

В ходе расследования была установлена демпинговая маржа от 230% до 633%. В ходе окончательного расследования было установлено, что поставки данных товаров на территорию Аргентины причинили значительный ущерб нацэкономике.

Резолюцией была установлена окончательная минимальная экспортная цена ФОБ для поставки данного товара из Китая в Аргентину от 9.12 долл. до 12.37 долл. за единицу (в зависимости от вида товара) сроком на 2г.

4. Резолюцией 174/2003 от 15 апр. 2003г. минпром Аргентины вынес решение о закрытии антидемпингового расследования по фактам поставок из США и Мексики полимеров винилхлорида по позиции ОНМ 3904.10.10. Данное расследование было открыто в апр. 2000г. по заявлению аргентинского производителя фирмы «Солвай Индупа».

По результатам расследования были установлены окончательные антидемпинговые пошлины сверх стоимости по поставкам данного товара из Мексики 40,29% и по поставкам из США 7,47%.

5. Резолюцией 260/2003 19 мая 2003г. минпром Аргентины вынес решение о закрытии антидемпингового расследования по фактам поставок из Бразилии и Тайваня стальных нержавеющей труб по позиции ОНМ 7306.40.00 и 7306.90.20. Данное расследование было открыто в 2001г. по заявлению аргентинского производителя фирмы «Фабрикасион де Алиасионес Эсписиалес».

В ходе расследования было установлена демпинговая маржа в размере 103% по поставкам из Бразилии и 425,9% по поставкам из Тайваня.

По результатам расследования были установлены окончательные минимальные экспортные цены ФОБ по поставкам данного товара из Бразилии в 3,64 долл. за 1 кг., а по поставкам из Тайваня в 4,11 долл. за кг. сроком на 2г.

6. 21 мая 2003г. минпром Аргентины издал Резолюцию 148/2003, согласно которой было определено, что товары (кабели волокно-оптические), поставляемые из Бразилии в Аргентину по ОНМ 8544.70.10, 8544.70.90 и 9001.10.20 фирмой «Нексанс Бразиль» не отвечают требованиям, необходимым для отнесения их к товарам, местом происхождения которых является Меркосур.

В резолюции отмечается, что для признания факта происхождения данного товара на территории Меркосур необходимо, по крайней мере, что бы такие технологические процессы, как окраска нитей, их сортировка и группирование, покрытие оболочкой, были осуществлены в данном регионе.

В процессе расследования данного дела, была запрошена необходимая информация у компетентных бразильских организаций, однако в сроки, предусмотренные для этих целей, ответа не последовало. Был сделан вывод, что компетентные бразильские организации не имеют возможности предоставить какие-либо документы и объяснения по данному вопросу.

На территории Аргентины продолжают осуществляться поставки данных товаров, отгружаемых этой же самой бразильской фирмой. Министерство промышленности Аргентины, определило, что данный товар не может быть отнесен к товару, происхождение которого является регион Меркосур и к данному товару не могут быть применены льготные таможенные пошлины, действующие в Меркосур. Были даны соответствующие указания Гендирекции таможен.

7. Резолюцией 279/2003 от 23 мая 2003г. минпром Аргентины вынес решение о закрытии антидемпингового расследования по фактам поставок из Индии новых каучуковых шин для велосипедов по позиции ОНМ 4011.50.00. Данное расследование было открыто в 2001г. по заявлению аргентинского производителя фирмы «Неубор».

По результатам расследования данной резолюцией были установлены экспортные цены ФОб по поставкам данного товара из Индии в 1,51 долл. за кг. Срок действия данной резолюции – 3г.

8. Резолюцией 281/2003 от 23 мая 2003г. минпром Аргентины вынес решение о закрытии антидемпингового расследования по фактам поставок из Республики Корея, ЮАР, Австралии и Тайваня плоского проката из железа или стали по позициям ОНМ 7210.49.10, 7210.61.00, 7212.30.00, 7212.50.00, 7225.92.00, 7225.99.00, 7226.94.00, 7226.99.00. Данное расследование было открыто в 2001г. по заявлению аргентинского производителя фирмы «Сидерар С.А. Индустриаль и Коммерсиаль».

По результатам расследования данной резолюцией были установлены антидемпинговые пошлины сверх стоимости товара по поставкам из Республики Корея в 49,67%, по поставкам из ЮАР в 27,90%, по поставкам из Австралии в 70,37% и из Тайваня в 33,09%. Срок действия данной резолюции 5 лет.

## Товарные марки

Отсутствие должным образом произведенной регистрации за границей торговой марки или знака может привести к возникновению серьезных проблем с продвижением российских экспортных товаров на территории тех стран, где отсутствует такая регистрация или может дать повод иностранным фирмам произвести приоритетную регистрацию на свое имя.

Национальным институтом промышленной собственности Аргентины зарегистрированы на территории Аргентинской Республики торговые марки водок «Столичная», «Сибирская» на имя голландской фирмы Spirit International и «Московская» – на имя аргентинской фирмы Casa Dellepiane.

Раздел 1 Закона 22.362 определяет их как «марки служащие для различия продуктов и услуг, которые включают одно или более слово, заключающих в себе какой-либо смысл или не заключающих, такового, рисунки, эмблемы, монограммы, гравировки, штамповки, изображения, набор цветов, применяемых в определенном месте продукта или его та-

ры, обертки или упаковки, набор букв и номеров, имеющих определенный дизайн, рекламный лозунг, отличительный рельеф или другие знаки, отличающиеся вышеупомянутой способностью».

Торговая марка не только позволяет отличить изделия или услуги, но и является престижем его изготовителей. Регистрация торговой марки, дает исключительные права на использование такой торговой марки для отличия всех продуктов и услуг, предоставляемых какой-либо фирмой. Закон 22.362 и Декрет 558/81 гарантируют регистрацию торговой марки.

Организацией, возглавляющей деятельность по применению Закона о марках, является Управление марок Национального института промышленной собственности, роль которого заключается в основном в следующем: принятие и рассмотрение заявлений на регистрацию торговых марок, регистрируя при этом те, которые соответствуют Закону; хранение Реестра зарегистрированных марок и полученных заявлений на регистрацию, предоставляя заинтересованным лицам информацию и профессиональную помощь, как в отношении процесса регистрации, так и в отношении требований к регистрации утвержденных марок и марок, подлежащих регистрации.

Зарегистрированная марка в Аргентине – это марка, зарегистрированная и выданная на имя физического или юридического лица, аргентинца или иностранца Национальным управлением марок Национального института промышленной собственности. Срок действия зарегистрированной марки 10 лет. Этот срок может продлеваться каждые 10 лет, отсчитываемых с даты ее регистрации.

Прежде чем приступить к регистрации марки на территории Аргентины, в соответствии с действующими нормами, сначала необходимо обратиться в Отдел информации, чтобы подтвердить, что эта или подобная марка прежде не была зарегистрирована. После этого необходимо заполнить Заявление на регистрацию марки и внести 100 песо. Заявления тщательно рассматриваются на предмет выполнения Закона 22.362 и Декрета 558/81.

После выяснения того, что заявление соответствует всем требованиям действующего законодательства, заявление считается принятым и лицо, его подавшее может получить документ на регистрацию марки, выданный Национальным институтом промышленной собственности. Регистрацию может осуществлять любое лицо или организация, аргентинской национальности или иностранец, имеющее юридический адрес в Федеральной столице.

Заявитель, в случае необходимости, может назначить кого-либо своим представителем для оформления регистрации или же нанять агента Промышленной собственности (патентный поверенный), 4344-4938, ф. 4343-8359.

В соответствии с действующим законодательством не считаются марками и не регистрируются: имена, слова или знаки, указывающие на обычное отличие продукта или услуги, или описывающие их происхождение, функцию, качества или другие характеристики; имена; слова; знаки и рекламные фразы, употребляемые всеми до подачи заявления на регистрацию марки; форма, придаваемая продуктам; натуральный цвет или сущность продуктов или один цвет, нанесенный на них.

Также не регистрируются: с целью различия продуктов и услуг марки идентичные уже зарегистрированным маркам или находящейся в процессе регистрации; марки подобные уже зарегистрированным маркам или находящимся в процессе регистрации; наименования национального или иностранного происхождения; марки, которые могут повлечь за собой ошибки относительно различия природы, свойств, достоинств, качества, способа изготовления, функции, происхождения, цены или других характеристик продуктов или услуг; слова, рисунки и другие знаки, противоречащие морали и добрым нравам; буквы, слова, имена, различия, символы, используемые или которые должны использоваться в стране, в провинциях, муниципалитетах, религиозными организациями и организациями здравоохранения; буквы, слова, имена или различия, используемые иностранными и международными организациями, признанные аргентинским правительством; имя, псевдоним или портрет какого-либо человека без его на то согласия или без согласия его наследников включая четвертую степень родства; наименования определенной деятельности, включая имена и названия фирм, описывающих какую-либо деятельность; рекламные фразы, не отличающиеся оригинальностью.

*Право на использование марки.* Собственность на марку и исключительные права на ее использование приобретаются путем ее регистрации. Чтобы стать владельцем какой-либо марки или пользоваться правом возражения на регистрацию или использование какой-либо марки, требуется настоящая заинтересованность подавшего заявление на регистрацию или его оппонента.

Срок действия (10 лет) может продлеваться на одинаковые сроки бесчисленное количество раз, если эта марка использовалась в течение 5 лет, предшествующих каждому продлению срока, при реализации продукта или предоставлении услуг или как часть наименования какой-либо деятельности.

Право на использование марки может быть передано третьим лицам после регистрации ее в Национальном управлении промышленной собственности. Передача или продажа фирмы подразумевает также передачу или продажу марки, за исключением случаев, когда оговорено иное. Преимущественное право на владение маркой предоставляется в зависимости от даты и времени представления заявления на регистрацию, без нанесения ущерба указанному в одобренных аргентинским правительством международных соглашениях.

Марка может быть зарегистрирована одновременно на два или более лиц. Владельцы ее должны действовать совместно в отношении передачи прав и продления срока ее действия; любой из них может возражать против регистрации какой-либо марки, возбудить дело, предусмотренное в настоящем законе в свою защиту и использовать ее, за исключением обратного установленного.

*Регистрация.* Для регистрации марки необходимо подать заявление на каждый класс продукта, указав свое имя, фамилию, настоящий и специальный адрес в Федеральной столице, описание марки и указание продуктов или услуг, которые эта марка будет отличать от других.

Специальный адрес, учрежденный лицом, проживающим за границей, необходим для определения юрисдикции и для направления по нему различных сообщений относительно судебных исков,

прекращении срока действия марки и т.д., а также для сообщений относительно регистрации марки. Однако, в случае судебных исков, прекращения срока действия марки и т.д. судья продлевает срок для направления ему ответа, принимая во внимание реальный адрес и местонахождение ответчика.

Если поданное заявление на регистрацию марки отвечает всем формальностям закона, оно публикуется через один день в Бюллетене о марках за счет заявителя.

В течение 30 дней с момента публикации, Национальное управление промышленной собственности проверяет, не была ли она зарегистрирована ранее и издает постановление о ее регистрации.

Возражения в отношении регистрации марки должны представляться в Национальное управление промышленной собственности в течение 30 календарных дней с момента публикации. Возражения должны представляться в письменном виде с указанием имени, фамилии и реального адреса оппонента, а также аргументов по возражению регистрации, которые могут быть расширены при представлении иска в суд.

В возражении должен быть указан специальный адрес в Федеральной столице с целью направления сообщений по возбужденному иску. Заявителю на регистрацию сообщается о представленных возражениях, а также замечаниях, если таковые имеются. По истечении одного года с момента сообщения, заявление теряет силу в случае, если заявитель и оппонент не пришли к соглашению, позволяющему принять административное решение и оппонент не возбудил иска в течение указанного срока.

Для отзыва регистрации судебный иск должен возбуждаться в Национальном управлении промышленной собственности. В течение десяти дней после получения иска, Управление направляет его с необходимыми дополнениями в Федеральный суд по гражданским и коммерческим делам Федеральной столицы с приложением копий документов, содержащих административные действия, предпринятые оппозицией.

Соответствующий судебный процесс длится в соответствии с нормами судебного разбирательства в суде общей компетенции. Судья по этому делу сообщает Национальному Управлению промышленной собственности о результатах суда.

При достижении соглашения заявитель и оппонент могут отказаться от судебного разбирательства и в течение одного года, и сообщить об этом Национальному управлению промышленной собственности. В этом случае должно быть издано окончательное судебное постановление после высказывания обеих сторон и представления соответствующих доказательств. В постановлении указываются предпринятые меры.

Продление срока регистрации. При подаче заявления о продлении срока действия регистрации марки необходимо указать все данные предусмотренные законом, а также представить декларацию, в которой необходимо доказать использование марки в течение пяти лет, по крайней мере в одном из классов, или ее использование в качестве наименования с указанием соответствующего продукта, услуги или деятельности. После издания постановления о регистрации или продлении срока действия марки заявителю выдается соответствующий сертификат.

*Обжалование.* Постановление об отказе в регистрации может быть оспорено в Федеральном суде по гражданским и коммерческим делам. В случае если отказ не оспаривается в течение установленного срока заявление на регистрацию теряет силу. Дела по зарегистрированным или регистрирующимся маркам является всеобщим достоянием. Любое заинтересованное лицо может запросить за свой счет копию всего дела или его части, в котором указывается окончательное решение о регистрации.

Прекращение срока действия и аннуляция регистрации. Право собственности на марку прекращает свое действие в случае: отказа от марки ее владельцем; истечения срока ее действия и не продления этого срока; судебного решения об отмене регистрации.

Зарегистрированные марки аннулируются в следующих случаях: нарушения настоящего закона; если, ходатайствуя о регистрации заявителю было известно или должно было быть известно о принадлежности марки другим лицам; если лица, регистрирующие марки делают это с целью продажи. Срок аннуляции марки – 10 лет.

По запросу стороны, объявляется о потере силы действия марки, в случае ее не использования в стране в течение 5 лет с даты регистрации, за исключением форс-мажорных обстоятельств, имевших место в течение этого срока.

Зарегистрированная марка не теряет силы, если не использовалась в одном классе, но использовалась при реализации продуктов или услуг, включенных в другие классы или же, если она является частью наименования деятельности. Наименование или знак, указывающие на определенную деятельность с получением или без получения дохода, в соответствии с настоящим законом является собственностью.

Собственность наименования приобретается путем его использования только в какой-то одной области. Оно должно быть своеобразным в этой области. Любое законно заинтересованное лицо может представить возражение об использовании какого-либо наименования. Право на использование наименования теряет свою силу, в случае прекращения упоминаемой в наименовании деятельности.

Ответственность. Предусматривается ответственность лиц допустивших нарушение законодательства о марках и наименованиях.

Осуждаются на срок от трех месяцев до двух лет с применением установленных штрафов в следующих случаях: фальсификации или подражание зарегистрированным маркам или наименованиям; использования фальсифицированных зарегистрированных марок или наименований, являющихся собственностью третьих лиц без их на то согласия; продажи фальсифицированной или принадлежащей третьим лицам без получения их согласия зарегистрированной марки или наименования; продажи или другого способа реализации продуктов или услуг под фальсифицированной маркой.

Уголовное разбирательство является открытым, и дело будет решаться с применением общих положения Книги I Уголовного кодекса. Федеральный суд по уголовным и исправительным делам является компетентным органом по уголовным делам и Федеральный суд по гражданским и коммерческим делам является компетентным органом по гражданским делам.

Потерпевший, независимо от причины причиненного ему ущерба может запросить: конфискацию и продажу товара и других элементов, нарушивших марку; уничтожение марки или наименования и других элементов. Судья, по просьбе потерпевшего может дать указание об опубликовании приговора за счет нарушителя.

При гражданских судебных разбирательствах, возбуждающихся с целью прекращения использования марки или наименования, истец может потребовать предоставления реального обеспечения, если ответчик не прекращает использование марки или наименования. Если реальный залог не предоставляется ответчиком, истец может потребовать прекращения использования марки или наименования и наложения ареста на товар с целью получения соответствующего достаточного залога.

Право на предъявление претензии теряет свою силу после происшествия 3 лет с момента нарушения или 1 г. с момента, когда владелец марки узнал о нарушениях. Штрафы, взыскиваемые с виновных лиц, направляются в доход центрального бюджета.

Любой владелец зарегистрированной марки, узнавший о нарушениях в использовании марки может запросить судью: наложить арест; осуществить инвентаризацию и описание; изъять предмета нарушения закона о марках.

Лицо, располагающее предметами нарушения закона о марках должно представить следующую информацию: имя, фамилию и адрес лица, продавшего упомянутые изделия, а также дату продажи с приложением соответствующих доказательств продажи; о количестве произведенных или проданных изделий, их цену с приложением квитанций продажи; о лицах, которым переданы или проданы упомянутые изделия. Все это должно быть отражено в соответствующем акте.

Отказ от предоставления вышеупомянутой информации расценивается как соучастие в фальсификации или имитации марки. Владелец зарегистрированной марки может запросить применить меры обеспечения. Если по истечении пятнадцати рабочих дней с момента наложения ареста или изъятия упомянутых изделий не предпринимается соответствующих действий, по просьбе владельца указанных изделий владелец марки теряет право возбуждения дела.

Владелец зарегистрированной марки, в состав которой входит рекламная фраза может запросить применить меры только в отношении изделий, имеющих упомянутую фразу, нарушившую закон о марках. Органом, выносящим решения по закону о марках, является Национальное управление промышленной собственности при Государственном Секретариате по развитию промышленности Министерства экономики.

Национальное управление промышленной собственности производит записи о поступлении заявлений на регистрацию марки или продлении срока ее действия по мере их получения. С этой целью оно обязано вести пронумерованную и сшитую Государственным секретариатом по развитию промышленности книгу, в которую заносятся дата, время представления заявления, его номер, запрошенная марка, имя и фамилия заявителя и продукты или услуги, регистрируемые под определенной маркой.

Сертификат регистрации представляет собой решение о регистрации марки с приложением копии описания ее, подписанное начальником От-



дела марок Национального управления промышленной собственности. Данные о регистрации марки, продлении срока ее действия, перемене классификации, передачи прав и т.д. публикуются Национальным управлением промышленной собственности.

Национальное управление промышленной собственности должно хранить должным образом все дела и соответствующие копии. Уничтожению подлежат только лишь оригиналы дел, имеющих соответствующую копию. Оформление, осуществляемые в Национальном управлении промышленной собственности подлежат оплате, на основании тарифов, устанавливаемых Государственным Секретариатом по развитию промышленности.

### СЭЗ

В соответствии со ст. 590 Таможенного Кодекса Аргентины свободная зона «это — территория, на которой товар не подвергается обычному таможенному контролю и его ввоз и вывоз не облагается пошлинами, за исключением оплат за услуги, предоставленные на ее территории». Данное определение распространяется также и на франко-порты, франко-склады и франко-магазины.

*Виды свободных зон.* В провинциях Аргентины существуют следующие свободные зоны: провинция Буэнос-Айрес — свободная зона «Ла Плата»; Кордоба — «Зофракор»; Мендоса — «Мендоса»; Сан Луис — «А Карго: Комитэ де Вихилансия»; Тукуман — «Консорсио Зона Франка Тукуман»; Санта Фе — «Вилла Конститушон», «Росарио»; Мисьонес — «Пуэрто Игуасу»; Катамарка — «Пинто Аргентина»; Чубут — «Комодоро Ривадавия»; Буэнос-Айрес (столица) — «Аэропуэрто Аргентина 2000».

Ст. 600 Таможенного кодекса Аргентины предусматривает также возможность создания специальных таможенных территории. Такие таможенные территории действуют в следующих провинциях: провинция Катамарка — «Антофагаста де ля Сиерра»; Сальта — «Лос Андес»; Жужуй — «Сукскес», «Ринконада», «Санта Каталина», «Яви и Кочинока»; Чубут — «Рио Сенгерр и Футалеуфу»; Санта Круз — «Десеадо», «Лаго Буэнос-Айрес»; Рио Negro — «Сьерра Гранде»; национальная территория Огненная Земля, Антарктида и острова Южной Атлантики — «Ла Исла Гранде де ла Тьерра де Фуэго».

Главное отличие специальных таможенных территорий от свободных зон заключается в размере взимаемых пошлин при осуществлении импортных и экспортных операций, а также в установлении особых экономических режимов, регулируемых отдельными законодательными актами, для стимулирования экспортеров. В соответствии с законодательством в Аргентине возможно создание следующих видов свободных зон: «промышленные», «торговые», «по обслуживанию» и «складские», которые для целей внешней торговли не рассматриваются как национальные территории.

Действует Закон №24.331, который определяет общие положения, цели, порядок деятельности и другие положения, касающиеся свободных зон торговли как специальных таможенных территорий. Основные положения этого Закона следующие. Свободные зоны призваны способствовать экономическому развитию территорий на основе

увеличения количества рабочих мест и привлечения капиталовложений. Их деятельность осуществляется в соответствии с торговой политикой страны, направленной на повышение конкурентоспособности экономики и ее полное включение в процесс региональной интеграции.

В свободных зонах могут осуществляться складирование товаров, торговые операции, предоставление услуг, а также производственная деятельность. При этом главной целью является увеличение экспорта товаров. В свободные зоны могут ввозиться все виды товаров, за исключением оружия, боеприпасов и других товаров, посягающих на мораль, здоровье, безопасность и защиту растительного, животного мира и окружающей среды.

Все товары производственного назначения проходят таможенное оформление в соответствии с общими положениями. Формами производственной деятельности могут быть: переработка, изготовление, а также любое другое улучшение товара. Товар, ввозимый на территорию свободной зоны, освобождается от импортных пошлин и других сборов, за исключением сборов на предоставляемые услуги. Товар, вывозимый с территории свободной зоны в другие страны, не облагается налогами, за исключением сборов на предоставленные услуги. При этом в свободной зоне товар освобождается от оплаты действующих на территории страны налогов за предоставление основных услуг (по снабжению газом, электричеством, питьевой водой, телекоммуникациям и т.д.).

В свободной зоне не устанавливаются специальные ограничения на операции с валютой, ценными бумагами и металлами. На ее территории действуют те же финансовые и обменные законы, что и на общей таможенной территории. Товар, ввозимый на территорию свободной зоны с общей таможенной или специальной территории, считается «товаром приостановленного экспорта». Товар, вывозимый с территории свободной зоны на общую таможенную территорию, считается «импортным товаром».

*Свободная экономическая зона Ла Плата.* Первой свободной экономической зоной, открытой в Аргентине, была свободная зона «Ла Плата». В 1991г. президент Аргентины К.Менем и губернатор провинции Буэнос-Айрес А.Кафьеро подписали декрет №1668/91, который давал «зеленый свет» практическому созданию зоны. Позже были изданы еще ряд декретов по свободной зоне «Ла Плата». Законодательное регулирование деятельности свободной зоны осуществляется на основании Закона №24.33.

Зона находится в регионе, где сконцентрирована большая часть населения страны — 15 млн.чел., производится 76% ВВП Аргентины, сосредоточено 80% промышленного потенциала страны. Кроме того, экспортно-импортные операции Аргентины почти в полном объеме проходят через этот район (доля в экспорте — 80%, в импорте — 85%).

Зона «Ла Плата» расположена в районе порта с одноименным названием, который по своим характеристикам относится к океанским. Этот порт представляет собой естественные ворота водного пути Парагвай — Парана, что фактически дает прямой доступ ко всем странам-членам Меркосур. Расстояние от свободной зоны до столицы Аргентины составляет 60 км., до международного аэропорта «Эсейса» — 80 км.

Свободная зона «Ла Плата» располагается на площади 70 га., имеет разветвленную сеть асфальтированных дорог и развитую сферу услуг. На территории свободной зоны, которая охраняется круглосуточно, находится порт, длина причала которого имеет 300 м. Площадь закрытых хранилищ и промышленных помещений в общей сложности составляет 23,5 тыс. кв. м, помещений под офисы — 2,3 тыс. кв. м. Офисы оборудованы всеми необходимыми современными средствами связи и информатики.

Открытые асфальтированные площадки, огороженные по периметру и имеющие доступ для автотранспорта, дорожных машин и специального транспорта для разгрузочно-погрузочных работ располагаются на территории в 133,6 тыс. кв. м. Зона оборудована машинами для перевозки груза и складирования товара. На территории зоны находится специальный Выставочный зал для представления товара, организации выставок. Имеются залы для проведения переговоров, совещаний и семинаров. На территории свободной зоны оказывается помощь в оформлении таможенных операций, можно застраховать товар по международным расценкам.

В случае поставки товара с использованием свободной зоны «Ла Плата», необходимо через фирму Workhouse service оформить и предоставить документы. Для товариществ с ограниченной ответственностью: заявление на регистрацию пользователя и заявление на осуществление операций, подписи должны быть заверены банком или нотариусом; формуляр Унифицированного налогового кода; фотокопию документа, подтверждающего валовой доход; устав, фотокопия, заверенная нотариусом; существовать оплату в размере; 150 арг. песо за регистрацию и оформление контракта ( 50 долл. на апр. 2003г.); 4 экземпляра контракта установленного образца (запросить Workhouse Service); осуществлять ежегодный платеж в размере 180 арг. песо.

Для акционерных обществ то же, что и для ТОО, а также протокол назначения уполномоченных. (Фотокопия, заверенная нотариусом). Администрация находится по адресу: Belgrano 430 3°A (1092), Capital Federal, Buenos Aires, Argentina, (5411) 4342-9206, -9240, ф.-9258, info@workhouse.com.ar.

Въезд на территорию свободной зоны разрешается только представителям фирм, зарегистрированным как «пользователь свободной зоны». Коносамент должен оформляться на имя прямого или косвенного пользователя свободной зоны «Ла Плата» (с точным указанием порта назначения — Буэнос-Айрес, со следованием в свободную зону Ла Плата). На испанском языке в коносаменте должно указываться следующее: Puerto de destino es Buenos Aires en tránsito a Zona Franca la Plata. В упаковочном листе должен указываться номер груза, номер изделия и код модели, позволяющие безошибочно определить товар.

## Права потребителей

Госрегулирование потребительского рынка в Аргентине возложено на министерство промышленности, в составе которого образован Секретариат по конкуренции, свободе предпринимательства и защите потребителя. В составе Секретариата имеются: Дирекция по внутренней торговле, Дирекция по анализу цен и изменению рын-

ков, Дирекция по защите прав потребителя, Дирекция по добросовестной торговле, Дирекция по действиям против нарушений, Координационный совет национальной системы арбитражных судов потребления.

Основополагающими законами в области внутренней торговли и потребительского рынка являются: закон №19511 от 02.03.1972г. «О метрологии в торговле»; закон №22802 от 21.04.1983г. «О добросовестной торговле»; закон №24240 от 22.09.1993г. «О защите потребителя».

Закон №22802 «О добросовестной торговле» содержит все нормы и требования к любому продукту или изделию, продающемуся в стране, в т.ч. и в части правильного наименования товара и обязательной информации на товары о всех исходных данных, государственных органах, уполномоченных на проведение инспекций и проверок в торговле, штрафных санкциях за неисполнение закона.

Закон №24240 «О защите потребителя» разработан в соответствии с «Принципами защиты потребителя», одобренными Генеральной Ассамблеей ООН 9 апр. 1985г. В соответствии с этим законом потребитель имеет право: безопасного пользования товаром или услугой, выбора товара или услуги в соответствии с ценой и качеством, быть информированным и получить любую информацию о товаре, быть осведомленным о правилах пользования товаром, иметь гарантию на товар и техобслуживание, на компенсацию или ремонт купленного товара.

Контролирует исполнение законов в этой области Секретариат по конкуренции, свободе предпринимательства и защите потребителя, который имеет представительство в каждой провинции страны. Создан также Федеральный совет по потреблению, состоящий из представителей государственных, провинциальных и общественных органов. Федеральный совет объединяет 15 Ассоциаций по защите потребителей.

В Аргентине действует Пищевой кодекс, утвержденный Законом 18284.

Декретом №815 от 26.07.1999г. президентом страны была образована Национальная система контроля продуктов питания и создана Национальная комиссия по продуктам питания, на которую возложен контроль за качеством всех продуктов питания на территории страны, создание органов контроля качества на местах, ведение единого Национального регистра продуктов питания и предприятий питания.

В стране существует Национальная программа питания и обеспечения продовольствием, утвержденная законом 25.724 от 27 дек. 2002г., который регламентируется декретом 1018/2003 от 28 апр. 2003г.

Национальная программа питания принята для контроля со стороны государства за обеспечением населения адекватными и в достаточных количествах продуктами питания. В Программе под качеством пищевых продуктов понимается совокупность характеристик пищевых продуктов, способных удовлетворять потребности населения в пище при обычных условиях их использования. Под безопасностью пищевых продуктов — состояние обоснованной уверенности в том, что пищевые продукты при обычных условиях их использования не являются вредными и не представляют опасности для здоровья нынешнего и будущих поколений.

Программа является чрезвычайной и направлена, в первую очередь, на обеспечение качественным продовольствием детей во возрасте до 14 лет, беременных, инвалидов и пожилых людей от 70 лет, находящихся за чертой бедности. Особым преимуществом должны пользоваться беременные и дети до 5 лет.

Контроль за исполнением данной программы возложен на Министерства социального развития и здравоохранения Аргентины. С этой целью образован центральный исполнительный орган, в который вошли профессиональные работники министерств социального развития и здравоохранения.

Основными направлениями данной программы являются: предотвращение случаев нехватки продовольствия; обеспечение детским питанием в первые шесть месяцев жизни ребенка; продовольственная безопасность; качество и безвредность продуктов; самообеспечение и производство продуктов; постоянный мониторинг состояния с обеспечением населения продовольствием; охрана матери и ребенка и др. Одновременно, были приняты резолюция 41/2003 и 345/2003, устанавливающие общие принципы и нормы информационного сопровождения продтоваров.

На любой упаковке продуктов питания должна быть проставлена на испанском или португальском языке (официальные языки Меркосур) обязательная и дополнительная информация о данном продукте. Данная информация, не исключая сведений о продукте, представленные на других языках, должна быть четкой, ясной, доступной для потребителя и содержать: наименование продукта; ингредиенты; вес нетто; страна происхождения; наименование или торговая марка импортера (для импортных продуктов); номер партии; минимальная дата срока годности; порядок приготовления или инструкции по использованию продукта.

23 апр. 2003г. были приняты также резолюции 39/2003 и 343/2003, дополнившие статью 186 Пищевого кодекса, которые утвердили технические нормы, которым должна соответствовать упаковка продтоваров, изготовленная из восстановленной синтетической целлюлозы, в случае ее непосредственного контакта с продуктами питания.

9 янв. 2004г. были приняты резолюции 12/2004 и 70/2004, которые внесли изменения в ст. 987, 988 и 995 Пищевого кодекса. Они были приняты с целью защиты внутренних потребностей и обязали всех производителей пищевой минеральной воды осуществлять разлив в пластиковые бутылки непосредственно в местах ее производства. Материалы, применяемые для изготовления пластиковых бутылок, должны быть одобрены санитарными службами.

В целях единообразного применения на всей территории Аргентины норм, регулирующих порядок использования пищевых и технологических добавок и контроля за их качеством был создан Реестр организаций – распространителей пищевых добавок.

Учитывая большую работу по контролю за качеством продовольственных товаров на территории Аргентины, 23 июля 2003г. Секретариат по сельскому хозяйству, животноводству, рыболовству и продовольствию принял резолюцию 65/2003, согласно которой было поручено Национальной дирекции по продовольствию принять все необходи-

мые меры по регистрации в Национальном институте промышленной собственности Аргентины обновленной торговой марки на испанском и английском языках с названием «Аргентинские продовольственные товары – ваш правильный выбор». Регистрация данной марки необходима для дальнейшего ее использования как знака и/или отличия продтоваров аргентинского происхождения.

Как и ранее, в 2003г. в Аргентине осуществлялся контроль со стороны государства за соблюдением норм, установленных Законом о защите прав потребителя и Законом о добросовестной конкуренции. В 2003г. в два раза возросло количество штрафов, предъявляемых организациям за нарушение указанных законов. Также возросла общая сумма этих штрафов.

В 2003г. штрафы предъявлялись по следующим причинам: за взимание банкам при безналичных расчетах с клиентов стоимости дополнительных услуг без их предварительного уведомления; за отсутствие в магазинах ценников на товарах и несоответствие фактических цен и по документам; невыполнение обязательных санитарно-профилактических программ.

Большим шагом по защите прав потребителя является установление штрафных санкций от 50 до 5.000 песо организациям, которые не предпринимают меры по мирному урегулированию вопросов со своими клиентами.

## Таможенный кодекс

Экспортно-импортные операции в Аргентине регулируются Таможенным кодексом (Закон 22.415 принят в марте 1981г.), президентскими декретами, а также распоряжениями министерства экономики и Национального таможенного управления. Кодекс регулирует вопросы, связанные с экспортно-импортными операциями: таможенные режимы, сборы и налоги, ограничения и запрещения экспорта, импорта и другие вопросы.

Согласно Таможенному кодексу различаются два основных вида импорта: для потребления, т.е. когда товар ввозится в страну на неопределенный срок, и временный, когда товар ввозится в страну на строго определенный срок, после которого он должен быть либо вывезен из страны, либо импортирован для потребления. Импорт для потребления, в отличие от временного, облагается таможенной пошлиной и другими налогами. На временный импорт, как правило, распространяются запреты экономического характера.

Помимо таможенных пошлин при импорте взимаются другие дополнительные налоги (статистический сбор, консульский сбор, налог на фрахт, взнос в фонд развития экспорта), составляющие в целом около 4% стоимости товара.

Кроме обычных таможенных пошлин для защиты национального производства и внутреннего рынка могут применяться специальные пошлины, к которым относятся: налог для выравнивания цены; антидемпинговая пошлина; компенсационная пошлина;

Импорт также облагается общими национальными налогами. Среди них: налог на добавленную стоимость (21%); налог на внутреннюю торговлю (различные ставки для разных товаров; распространяется на импорт сигарет, спиртных напитков, автопокрышек, горюче-смазочных материалов, предметов роскоши, бытовой техники, автомобилей и др.).

Кроме вышеперечисленных экономических мер регулирования импорта в Аргентине применяются также прямые административные запреты и ограничения на импорт. В связи с политикой правительства, направленной на развитие открытой экономики, они сведены к минимуму.

В разделе 8 Таможенного кодекса Аргентины «Запреты на импорт и экспорт» приводятся основные виды запретов: а) экономические и неэкономические, в зависимости от их основной цели; б) абсолютные и относительные.

Экономическими являются запреты, применяемые в целях: обеспечения соответствующих доходов или борьбы с безработицей; проведения денежной, обменной или внешнеторговой политики; защиты или сохранения национального производства, сферы предоставления услуг, флоры и фауны; стабилизации внутренних цен на соответствующем уровне или сохранения объема предложения, соответствующего потребностям внутреннего рынка; удовлетворения потребностей общественных поручительств; защиты прав на интеллектуальную, промышленную и коммерческую собственность; сохранения коммерческого доверия для предупреждения введения в заблуждение потребителей.

Неэкономическими являются запреты, применяемые в целях: утверждения национальной независимости и защиты государственных политических учреждений; проведения международной политики; сохранения общественной и национальной безопасности; сохранения общественной морали и обычаев; здравоохранения, поддержания проводимой политики питания, сохранения животного и растительного мира; сохранения художественного, исторического, археологического и научного достояния; сохранения отдельных пород животных и сортов растений; защиты окружающей среды, сохранения природных ресурсов и предупреждения их загрязнения.

Абсолютными являются запреты на импорт или экспорт определенных изделий, осуществляемые любыми лицами. Относительными запретами являются запреты на импорт или экспорт, предусматривающие определенные исключения в пользу одного или нескольких лиц.

В целях надлежащего контроля за осуществлением экспортно-импортных операций государство устанавливает специальные дополнительные требования, условия и/или ограничения, которые применяются при поставках отдельных групп специфических товаров.

К таким товарам относятся: дикие растения, животные и изделия из них; произведения искусства и предметы антиквариата; оружие; материалы и продукты двойного назначения; морепродукты (креветки); отдельные с/х растения; продукты питания растительного и животного происхождения; наркотические и психотропные вещества

Контроль со стороны государства осуществляется путем лицензирования ввоза-вывоза товаров и сертификации товаров на их соответствие определенным требованиям.

Сертификации подлежат импортируемые медикаменты, газовое оборудование, оборудование связи, морские и воздушные суда, транспортные средства и элементы их безопасности, химические вещества и другие товары.

Специальному лицензированию подлежат экспортно-импортные операции с наркотическими веществами, оружием, боевой техникой, боепри-

пасами и взрывчатыми веществами, материалами и оборудованием, которое может быть использовано при изготовлении ядерного, ракетного, химического или бактериологического оружия.

На территории Аргентины действует следующее нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.

– В соответствии с действующим законодательством Аргентины (ст.41 конституции и закон 23.922 об утверждении Базельской конвенции о контроле за перемещением через границы опасных отходов и их уничтожении) на национальную территорию разрешен ввоз только неопасных остаточных продуктов или отходов, получаемых при восстановлении материальных средств и воспроизводстве.

– Указом №3/94 введены нетарифные ограничения на ввоз на территорию Аргентины товаров бывших в употреблении, а также ряда специфических товаров.

– Постановлениями Национальной администрации таможен №639/93, 684/93, 701/93, 468/93 установлен запрет на импорт одежды, шин, мотоборудования и двигателей мотоциклов бывших в употреблении.

– На основании постановления №2018 Национальной администрации таможен и Указа №5423/57 необходимо получение предварительного разрешения на импорт ядерных материалов в Национальной комиссии по атомной энергии.

– На основании закона №20.429/73, Указов №395/75 и №302/83 необходимо получение предварительного разрешения на импорт оружия и взрывчатки в минобороны (Национальный регистр оружия и Генуправление военного производства).

На основании Постановления №5013/2002 от 18.10.02 – о контроле за импортом продуктов питания, содержащих компоненты животного происхождения крупного рогатого скота, подверженного губкообразной энцефалопатии (Encefalopatia Espongiforme) – все страны поделены на 4 уровня, в зависимости от географического риска заболевания крупного рогатого скота (согласно постановлению аргентинских санитарных служб №117/2002).

К первому уровню относятся страны с малой вероятностью существования клинических и не клинических случаев заболевания губкообразной энцефалопатией крупного рогатого скота: Аргентина, Австралия, Ботсвана, Бразилия, Чили, Коста-Рика, Сальвадор, Намибия, Никарагуа, Новая Зеландия, Панама, Парагвай, Сингапур, Свазиленд, Уругвай.

Ко второму уровню относятся страны с минимальной или исключенной возможностью клинических и неклинических случаев заболевания губкообразной энцефалопатией крупного рогатого скота: Колумбия, Индия, Кения, Маврикий, Мексика, Нигерия, Норвегия, Пакистан, ЮАР.

К третьему уровню относятся страны, где регистрируются единичные случаи заболевания менее десяти (10) на миллион или существует возможность возникновения данного заболевания: Канада, США, Германия, Албания, Австрия, Бельгия, Дания, Кипр, Испания, Чехия, Эстония, Франция, Финляндия, Венгрия, Италия, Ирландия, Люксембург, Литва, Нидерланды, Польша, Румы-

ния, Турция, Словакия, Швеция, Швейцария, Словения, Россия, Греция, Япония, Лихтенштейн, Оман, Югославия, Босния и Герцеговина, Болгария, Хорватия.

К четвертому уровню относятся страны, где зарегистрированы частые случаи заболевания (выше десяти на миллион) или существует большая вероятность возникновения данного количества заболеваний: Португалия, Великобритания, Северная Ирландия и Остров Мэн.

Федеральная администрация госдоходов Аргентины приняла Резолюцию 955/2000, которой предусмотрен основной список товаров запрещенных к ввозу (импорту) на территорию страны как по туристическим мотивам (без оплаты таможенной пошлины) так, и посредством осуществления коммерческого импорта. В данном списке впервые официально фигурировали в качестве запрещенного для ввоза товара мясные продукты, происходящие из Великобритании. Запрещен также ввоз мышьяка, предназначенного для применения в области сельского хозяйства.

К запрещенным отнесены такие товары как: беспроводное телефонное оборудование, работающее в диапазонах 1880 мгц., 1900 мгц. и выше, предназначенное для широкого потребления; ряд товаров и изделий для грудных детей и ряд игрушек и новогодних товаров; различные автозапчасти и продукция для обслуживания автомобилей.

В 1992г. Аргентинская Республика присоединилась к соглашениям о демпинге и о субсидиях и компенсационных пошлинах ГАТТ, которые устанавливают механизм защиты национальных продуктов против незаконной практики в международной торговле.

На основе этого национальные производители, которые считают, что они являются объектом незаконной конкуренции со стороны импортных товаров в связи с применением демпинговых цен или субсидий, вправе потребовать открытия расследования, по результатам которого может быть принято решение о применении соответствующих антидемпинговых или компенсационных мер в зависимости от особенностей рассматриваемого случая. Считается, что импортируемый продукт является объектом демпинга в том случае, если он ввозится в Аргентину по цене меньшей, чем нормальная стоимость такого же продукта, предназначенного для потребления в стране происхождения товара.

В 2003г. в Аргентине был принят ряд новых мер, направленных на регулирование ввоза в страну отдельных товаров:

– Национальная дирекция по защите растений и Координатор по карантину, границам и сертификации издали совместную резолюцию, в соответствии с которой Национальная служба по контролю за качеством сельхозпродуктов (СЕНАСА) была уполномочена осуществлять контроль за состоянием деревянной упаковки, деревянных приспособлений и подставок, которые прибывают в страну вместе с грузом любого характера, также как за транспортными средствами с целью определения их фитосанитарного состояния. В связи с данной резолюцией все деревянные упаковки, приспособления и подставки при поступлении на территорию Аргентины, должны быть задекларированы.

– 24 июля 2003г. Национальная служба по контролю за качеством сельхозпродуктов приняла резолюцию, согласно которой введена обязательная

регистрация в «Сенаса» всех юридических и физических лиц, осуществляющих деятельность, связанную с производством, упаковкой, хранением, снабжением, экспортом и импортом продуктов, предназначенных для питания животных.

– 25 сент. 2003г. «Сенаса» приняла резолюцию №37/2003, согласно которой временно была приостановлена выдача фитосанитарных разрешений на импорт свежих бананов из Боливии.

– 3 июля 2003г. Национальная администрация по медикаментам, продовольствию и медицинским технологиям приняла Резолюцию №3559/2003, согласно которой Канада и США были переведены из II на III уровень стран по риску заболевания в них крупного рогатого скота губкообразной энцефалопатией. Данная резолюция была принята на основании сообщения Международной эпизоотической организации от 20 мая 2003г. об увеличении в этих странах случаев заболевания крупного рогатого скота губкообразной энцефалопатией. В связи с чем, всем аргентинским заинтересованным организациям было предложено принять к сведению данное обстоятельство с целью усиления контроля за импортными поставками мяса и его производных из Канады и США.

## Таможня

В 2002г. имели место неоднократные нарушения со стороны инофирм законодательства Аргентины, регулирующего порядок осуществления экспортно-импортных операций и таможенного законодательства.

*Проблемы с КНР.* В 2002г. Секретариатом по промышленности, торговле и горному делу Аргентины было расследовано несколько дел по фактам поставок текстильных товаров из Гон-конга и Макао.

Такие расследования были предприняты вследствие возникших обоснованных сомнений в отношении уклонения от оплаты специальных импортных пошлин, размер которых зависит от того, какой страной происхождения декларируются товары: страной, являющейся членом ВТО или не являющейся таковой.

В начале расследования были обнаружены поставки больших партий данных товаров с территории Китайской Народной Республики, не являющейся в то время членом ВТО в Гон-конг и Макао, являющихся членами этой организации, а также увеличение экспорта из Гон-конга и Макао в Аргентину соответственно на 300% и 1500%.

В результате расследования было установлено, что страной происхождения данных товаров является Китай, а не Гонконг и Макао, как это было заявлено в таможенной декларации. При расследовании данных фактов учитывались нормативы, которые содержатся в различных международных положениях и нормах.

Расследование дел осуществлялось в соответствии с Генеральным соглашением о таможенных и торговых пошлинах (ГАТТ), заключенного в 1994г. и Законом Аргентины №24.425. В тексте вышеуказанного Соглашения указывается, что одной из его целей является предоставление больших льгот в отношении таможенных пошлин, в то же время в нем отмечается, что обманная декларация о месте или стране происхождения товара, отменяет эти льготы.

Страны-участники приняли на себя обязательства по приведению в соответствие с данным Соглашением своих национальных законов. Приня-

то решение о разработке соответствующих законов и административных положений с целью расследования случаев обманных деклараций о месте или стране происхождения для предотвращения незаконного получения таможенных льгот.

При расследовании данных случаев применялись нормы Соглашения об определении происхождения товаров ВТО, входящего составной частью в Общее соглашение о таможенных и торговых пошлинах (ГАТТ), заключенного в 1994г. и распространяемого на территорию Аргентины Законом №24.425. В соответствии с данным Соглашением все страны-участники ВТО договорились применять одни и те же положения для определения места происхождения импортируемых товаров.

В Соглашении предусматриваются определенные правила применения национальных норм в течение так называемого «переходного периода», когда страна импортера применяет свои собственные нормы для определения места происхождения товара, независимо от норм, применяемых в стране — экспортера. Аргентина не выработала неопределимых правовых норм по данным вопросам. Вследствие этого на территории Аргентины применяются нормы действующего законодательства.

Законом 22.415 (Таможенный кодекс) установлены правила определения происхождения импортируемых товаров, применяемые в случаях отсутствия специальных положений, действующих в стране в соответствии с Соглашением для переходного периода.

Действующее законодательство Аргентины устанавливает: «страной происхождения товара является та страна, в которой осуществлено полное производство товара; если же в производстве товара принимало участие более одной страны, то страной происхождения является та страна, в которой осуществлена существенная последняя стадия производства, позволившая произвести данный товар». Определяется, что существенной последней стадией производства являются производственные операции, вследствие которых возникает разница в применяемой терминологии по отношению к сырью, необходимому для производства товара, и терминологией, применяемой к готовому изделию.

Существуют операции или процессы, считающиеся минимальными или недостаточными для определения места происхождения какого-либо товара. С целью определения минимальных или недостаточных процессов производства и правильного применения таможенных пошлин, следует прибегать к Упорядоченной системе определения и кодификации товаров и правил их истолкования.

Поскольку Аргентина является стороной Международного соглашения Упорядоченной системы определения и кодификации товаров, присоединение, к которому было утверждено Законом 24.206, его положения, а также Общие правила толкования, содержащиеся в нем, должны неукоснительно выполняться на территории страны, с целью определения классификации таможенных пошлин импортируемого или экспортируемого товара. Одно из правил, а именно 2а устанавливает, что при классификации неготового или еще не полностью готового изделия применяется классификация готового изделия.

В ходе расследования Главное таможенное управление сообщило, что КНРосуществила экспорт в Гон-конг и Макао всех частей изделия всего лишь

для его сборки (завершения), т.е. товара для которого применяются таможенные пошлины, указанные в Общих правилах толкования 2а.

Отмечено, что не существует различных партий товара, а всего лишь применяются различные положения для классификации товара одной и той же партии. Таким образом, представление одного лишь сертификата о происхождении при оформлении импорта не может быть достаточным для определения места происхождения товара.

Было установлено, что в предоставленных в Секретариат таможенных и торговых документах на импорт изделий, в качестве экспортера указывается гонгконгская фирма «Пенинсулар Книттерс». Была предоставлена и изучена также другая информация в отношении производственного процесса исследуемых изделий, где описываются различные этапы производственного процесса.

Расследованием было установлено, что страна Гон-конг, где осуществлялось соединение различных частей изделия, заявлена в качестве страны происхождения готового изделия, в том время как остальные операции полностью осуществлены в КНР, включая завершающий этап производства, т.е. придание вида, в котором они были поставлены в Аргентину.

Учитывая, что все части изделия были сделаны в КНР, а затем отправлены в Гон-конг и Макао для соединения и возвращены обратно в Китай для осуществления других операций, в т.ч. завершающего процесса, считается недостаточным, что бы определять страну происхождения товара, только по тому, где были лишь соединены части изделия. В то же время технологические операции, осуществленные в Гон-конге и Макао являются недостаточными для получения статуса страны происхождения, в соответствии со статьей 14 Закона 22.415.

В процессе расследования были получены соответствующие разъяснения МИД. Проанализировав предоставленные документы, было принято следующее решение в отношении определения места происхождения изделий, импортируемых фирмой АО «Найк Аргентина».

Определить, что изделия импортируемые фирмой АО «Найк Аргентина», экспортируемые в нашу страну фирмой «Пенинсулар Книттерс», Гон-конг, классифицируемые по позициям 6110.10.00 и 6110.30.00, не соответствуют условиям, при которых страной происхождения является Гон-конг, поскольку:

- там осуществлялась только подшивка и сборка тканых частей, что является недостаточным для декларирования его страной происхождения товара;
- процесс изготовления указанных частей изделия, вшив молний и аппликаций, пришив этикеток, стирка и т.д. упаковка изделий осуществляется в КНР.

Известить Главное таможенное управление при Федеральном управлении общественных доходов министерства экономики о том, что оно должно приступить к наложению ареста на гарантии, предоставленные в свое время для поставок данных товаров.

Аналогичные расследования были проведены и применены санкции по поставкам на территорию Аргентины промтоваров (одежды по позициям 6110.10.00 и 6110.20.00) к фирме «Фаб де Мальхас Сан Иенг» из Макао, к фирме «Глори Брайт и «Коттфорд» из Гонконга (поставки одежды — по позициям 6110.20.00 и 6110.30.00), к фирме «Пресиоус Индустиалес» из Гон-конга (поставки одежды — по позициям 6110.10.00 и 6110.30.00).

Большое число расследований в Аргентине осуществляется по фактам демпинга со стороны иностранных фирм, в т.ч. и российских. Были расследованы факты демпинга по поставкам листов железа или стали холодной или горячей прокатки без перфораций, покрытых сплавами цинка толщиной равной или превышающей 0,30 мм из Кореи, Южной Африки, Австралии, Тайваня, Индии и России.

Размер демпинга по данным странам составил: Корея (58,88%), Южная Африка (29,11%), Австралия (69,14%), Индия (50,07%), Тайвань (17,08%), РФ — от 30,34% до 59,24%.

По результатам вышеуказанных нарушений Отделом внешней торговли минпрома Аргентины Постановлением №117/2002 от 23.12.2002г. были установлены санкции в виде установления минимальных экспортных цен на условиях ФОБ, в т.ч. по: Австралии — 676 долл. за 1 т.; ЮАР — 568 долл. за 1 т.; Кореи — 478 долл. за 1 т.; Тайваню — 464 долл. за 1 т.

*Доступ ростоуаров.* Антидемпинговые расследования в отношении России и Индии были прекращены без применения санкций. Также санкции были применены по поставкам в Аргентину твердых ядохимикатов на основе фосфата алюминия из Китая. Постановлением №119 от 23 дек. 2002г. Отделом внешней торговли минпрома была назначена минимальная цена на указанный товар в 20,95 долл. за 1 кг.

По поставкам новых каучуковых велосипедных шин из Индии, Постановлением №120 от 23 дек. 2002г. Отделом внешней торговли минпром была назначена минимальная цена на указанный товар в 1,53 долл. за 1 кг.

Резолюцией 41/2002 минипром Аргентины вынес решение о закрытии антидемпингового расследования по фактам поставок из Китая игральные карты по позиции ОНМ 9504.40.00. Данное расследование было открыто в нояб. 2001г. по заявлению аргентинской фирмы-производителя «АО Хусто Родеро и ихос». В ходе расследования было установлена демпинговая маржа в 13,33%. Резолюцией была установлена окончательная минимальная экспортная цена ФОБ для поставки данного товара из Китая.

Резолюцией 43/2002 министерство промышленности Аргентины вынесло решение о закрытии антидемпингового расследования по фактам поставок из США спирта полиэфира по позиции ОНМ 3907.20.39. Данное расследование было открыто в мае 2001г. по заявлению аргентинской фирмы-производителя «Доу Химика Архентина». В ходе расследования было установлена демпинговая маржа в 51,47%.

Резолюцией была установлена по отношению к поставщику продукции фирме «Лиондель Корпорэйшн» США минимальная экспортная цену ФОБ в 1.144 долл. за 1 т. сроком на 2г. Резолюцией 42/2002 минпром Аргентины вынес решение о закрытии антидемпингового расследования по фактам поставок из Корейской Республики полиэфирного волокна для прядения по позиции ОНМ 5503.20.00.

Данное расследование было открыто в мае 2001г. по заявлению аргентинской фирмы-производителя «АО Мануфактура де фибрас синтетикас». В ходе расследования было установлена демпинговая маржа в 13,33%. Резолюцией была установлена окончательная минимальная экспортная цена ФОБ для поставки данного товара из Кореи в 0,85 центов за 1 кг. сроком на 3г.

Одновременно проводился пересмотр ранее вынесенных решений по фактам необоснованной классификации того или иного товара по позициям Общей товарной номенклатуры Мерккур.

23 дек. 2002г. Секретариат по промышленности, торговли и горному делу издал Резолюцию №61/2002 согласно которой были обратно включены в позиции Общей товарной номенклатуры Мерккур 8467 89.00 мотогозаконокосилки модели FS-280 поставляемые в Аргентину из Бразилии фирмой «Андреас Штилл Мото Серрас»

В результате расследования было установлено, что данная продукция может быть отнесена к товару, страной происхождения которой является Бразилия, поскольку основные комплектующие детали и узлы данных косилок были произведены на территории страны экспортера, т.е. Бразилии. Было вынесено решение о включении данного товара в Общую товарную номенклатуру Мерккур, а Генеральная дирекция таможни была проинформирована о том, что на данный товар распространяются все льготы и преимущества, предусмотренные в соответствующем соглашении Мерккур.

### Поддержка экспорта

В Аргентине действует система стимулирования и поддержки экспорта. Режим «реинтегрос» состоит в полном или частичном возврате национальным предприятиям внутренних налогов, которые взимаются на различных этапах производства и реализации товаров, предназначенных на экспорт. Ставки возврата налогов определены в размере от 0% до 12% от экспортной цены ФОБ.

Режим «дрои-бэк» позволяет экспортерам товаров возвращать стоимость импортного тарифа, статистического сбора, НДС, уплаченных при импорте продукции, которая затем была использована при производстве и сбыте экспортных товаров.

Режим временного ввоза предусматривает отмену таможенного тарифа и других налогов при импорте продукции, предназначенной для использования в производстве товаров, выпускаемых для экспорта, а также в их оформлении (тара и упаковка).

6 окт. 2003г. президент Аргентины издал Декрет 870/2003 «Об экспортном режиме — «Контракты под ключ», который отменил ранее действующий Декрет 525 от 15 марта 1985г.

Действие декрета распространяется на аргентинский экспорт, который соответствует положениям и нормам, установленным для экспортных контрактов «под ключ», определяемых как «контракты на экспорт промышленных установок и технических услуг и работ, продаваемых в виде единого комплекса, и, предусматривающие в качестве своего предмета, передачу права собственности на окончательные результаты в обмен на полную оплату этих результатов».

К экспортным контрактам «под ключ» в Аргентине отнесены: строительство предприятий; поставка и установка деталей или соответствующего оборудования; монтажные и шефмонтажные работы; передача оперативных методов; оказание помощи в пуске в эксплуатацию; обучение персонала; предоставление услуг, необходимых для успешного завершения контракта; предоставление услуг по проектированию, расчетам, конструированию установок и систем; передача до-

кументации по оперативным методам, процедурам и контролю; техпомощь при наладке и/или контроль и руководство работами

Под данный режим подпадают услуги и товары национального производства. Льготы, предусмотренные этим режимом, предоставляются при экспорте товаров и услуг национального происхождения, на долю которых приходится не менее 60% общей стоимости (ФОб) контракта. При этом стоимость оборудования, произведенного в стране, должна составлять не менее 40%. Данные контракты должны быть заключены по результатам публичных международных торгов или по конкурсным ценам.

При экспорте инженерных объектов, под данный режим будут подпадать только контракты, по которым передаются нижеследующие объекты: холодильные установки; аэропорты, порты и грузовые терминалы; гостиницы и туристические комплексы; судоверфи и морские ремонтные мастерские, электростанции, трансформаторные подстанции, электросети, инфраструктура для производства электроэнергии, системы доставки и распределения электроэнергии; дамбы, плотины и/или механическое, гидромеханическое оборудование, генераторы электроэнергии; больницы и центры здоровья; установки по очистке воды; системы связи; нефтепроводы, газопроводы и распределительные сети; газовые и нефтяные станции; оборудование по отделению нефти и газа; железнодорожные линии, станции и примыкающая инфраструктура; торговые центры со всей инфраструктурой; жилые городские комплексы со всей инфраструктурой; атомные электростанции; центры сбора и хранения сельхозпродукции; подъемники и оборудование по сушке зерна; центры для правительственных служб.

При реализации контрактов экспортеру возвращается 12% стоимости ФОб произведенного в Аргентине нового оборудования и использованной технологии в качестве компенсации за уплаченные внутренние налоги.

При реализации контрактов по предоставлению услуг аргентинского происхождения, зарегистрированных в «Реестре экспортных контрактов под ключ», экспортеру возвращается 10% стоимости ФОб в качестве компенсации за уплаченные внутренние налоги. Декрет предоставил право министерству экономики изменять вышеуказанные процентные ставки в оперативном порядке в зависимости от ситуации.

## Внешняя торговля

В 2003г. объем внешнеторгового оборота Аргентины увеличился на 24%, по сравнению с пред.г., и составил 43,1 млрд.долл., при положительном сальдо в 15,5 млрд.долл. Росту экспорта на 14% способствовало повышение цен мирового рынка на такие традиционно повышенные аргентинские товары, как соя, кукуруза, пшеница и др. Импорт увеличился на 53%, в основном за счет увеличения объема закупок оборудования, комплектующих и запчастей.

Внешнеторговый оборот Аргентины, в млрд.долл.

	1999	2000	2001	2002	2003	02/03, %
Товарооборот	48,8	51,5	46,9	34,7	43,1	24,2
Экспорт	23,3	26,4	26,6	25,7	29,3	14
Импорт	25,5	25,2	20,3	9	13,8	53,3
Сальдо	- 2,2	1,2	6,3	16,7	15,5	

Источник: Нацинститут статистики и цензов Аргентины

В структуре аргентинского экспорта в 2003г. существенных изменений не произошло: объемы поставок сырьевых товаров, в т.ч. с/х происхождения составили 6,46 млрд.долл. (22% всего экспорта), сельхозтоваров в переработанном виде — 9,99 млрд.долл. (34%), промтоваров — 7,69 млрд.долл. (26%), энергоносителей и электроэнергии — 5,19 млрд.долл. (18%).

Структура аргентинского импорта претерпела существенные изменения. Увеличились объемы закупки машин, оборудования и транспортных средств (на 68%), а также товаров потребительского спроса (на 72%). В меньшей степени (на 43%) возросли закупки за рубежом топлива и ГСМ. В структуре аргентинского импорта возросла доля машинно-технической продукции, которая составила 34,2% или 4,7 млрд.долл. (2002г. — 31,4%).

В 2003г. Аргентина обеспечила положительное сальдо в торговле со всеми регионами мира, в т.ч. со странами Америки оно достигло 6,49 млрд.долл., Европы — 3,17 млрд.долл., Азии — 4,16 млрд.долл., Африки — 1,44 млрд.долл.

Меркосур (Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай) оставался важнейшим региональным торгово-экономическим партнером Аргентины. Товарооборот между Аргентиной и другими странами блока составил 10,7 млрд.долл. При этом аргентинский экспорт остался практически на уровне пред.г., а импорт вырос на 78%. Положительное сальдо уменьшилось с 2,7 млрд.долл. в 2002г. до 0,4 млрд.долл. в 2003г.

Товарооборот Аргентины с Меркосур, в млн.долл.

	2001	2002	2003	03/02, %
Товарооборот	13551,9	8538,3	10729,1	25,7
Экспорт	7462,4	5632	5569,6	-1,1
Импорт	5909,5	2906,3	5158,5	77,5
Сальдо	+1552,9	+2725,7	+411,1	

Основным торгово-экономическим партнером Аргентины на страновом уровне была Бразилия, на долю которой пришлось 20% аргентинского товарооборота или 87% аргентинской торговли в рамках Меркосур. Аргентинский экспорт в Бразилию составил 4,6 млрд.долл., импорт — 4,7 млрд.долл.

В торговле между двумя странами в течение года возникали некоторые проблемы. Укрепление аргентинского песо по отношению к доллару США привело к резкому росту во II пол. 2003г. поставок в Аргентину бразильских товаров. В ответ на это Аргентина прибегала к протекционистским мерам, главными из которых были квоты на поставки в страну бразильского текстиля, куриного мяса, с/х оборудования и техники, спортобuvi, изделий из натуральной кожи, пляжных полотенец.

Аргентина и Бразилия стремились придать новое качество своим двусторонним отношениям, вырабатывать общие подходы на переговорах с международными организациями, в частности, в рамках ВТО. В рамках этих устремлений в окт. в Аргентине была принята совместная декларация — «Консенсус Буэнос-Айреса».

Внешнеторговый оборот Аргентины со странами-членами Меркосур, а также с Чили за 2003г., в млн.долл.

	Бразилия	Уругвай	Парагвай	Чили
Товарооборот	9320,9	691,2	717	3710,6
Экспорт	4618,7	527,9	423	3420,8
Импорт	4701,2	163,3	294	289,8
Сальдо	-82,5	+364,6	+129	+3131



Номенклатура товаров во взаимной торговле Аргентины с другими странами-членами Южного конуса в 2003г. не претерпела существенных изменений. Как и прежде, в аргентинском экспорте преобладали товары с незначительной долей добавленной стоимостью. Основным экспортным товаром была пшеница, поставки которой составили 1 млрд.долл., или пятую часть всего экспорта Аргентины в Меркосур. Аргентинский импорт из этих стран включал в себя машины и оборудование, запасные части для автомобилей, продукцию химпрома и черной металлургии.

Вторым по значению внешнеторговым партнером Аргентины является Европейский Союз. Стабилизация экономической ситуации в Аргентине и рост промышленного производства послужили причиной увеличения импорта из стран ЕС, главным образом, промышленных полуфабрикатов, машин и оборудования.

Товарооборот Аргентины с Европейским Союзом, в млн.долл.

	2001	2002	2003	03/02, %
Товарооборот .....	9178,6	7130,6	8534,4	19,7
Экспорт .....	4579,7	5098,7	5829,3	14,3
Импорт .....	4598,9	2031,9	2705,1	33,1
Сальдо .....	-19,2	+3066,8	3124,2	-

Экспорт Аргентины в страны ЕС вырос в основном за счет поставок сельхозтоваров в переработанном виде (на 25%), в т.ч. мяса и растительного масла. В меньшей степени (на 5,3%) возросли поставки в ЕС сырьевых товаров и полуфабрикатов, в т.ч. химических продуктов, полудрагоценных и черных металлов, сырой нефти и медного концентрата. Одновременно сократился экспорт некоторых сырьевых товаров с/х происхождения, в т.ч. живых животных, свежих фруктов, а также рыбы и морепродуктов

Основные торговые партнеры Аргентины в 2003г. из стран ЕС, в млн.долл.

	Германия	Испания	Италия	Голландия
Товарооборот .....	1490,1	1779,8	1372,4	1201,6
Экспорт .....	723,3	1389,3	932,7	1095,3
Импорт .....	766,8	390,5	439,7	106,3
Сальдо .....	-43,5	+998,8	+493	+989

Аргентина намерена в рамках ВТО добиваться от ЕС отмены всех субсидий своим сельхозпроизводителям. В первую очередь, речь идет о субсидиях на экспорт сельхозпродукции, объем которых оценивается в 2,9 млрд.долл. в год.

Аргентина, совместно с США и Канадой, начали подготовку к подаче иска в ВТО против ЕС в связи с ограничениями на ввоз в Европу генетически модифицированных сельскохозяйственных продуктов. Эта проблема особенно актуальна для Аргентины, которая является вторым в мире производителем модифицированной сельхозпродукции (ежегодный доход Аргентины от экспорта трансгенной сои, кукурузы и хлопка составляет 7,5 млрд.долл.).

Важнейшим внешнеторговым партнером Аргентины в 2003г. оставались страны-члены Североамериканской зоны свободной торговли (САЗСТ), и, в первую очередь, США. На этот регион приходится 14% всего аргентинского экспорта (третье место после Меркосур и ЕС) и, 20% импорта товаров.

К основным аргентинским экспортным статьям в торговле со странами-членами САЗСТ относятся: нефть, горюче-смазочные материалы, минеральные масла — 35%, сельскохозяйственная

и продовольственная продукция (мясо и рыбопродукты, свежие фрукты и цитрусовые, мед, зерновые и масличные культуры) — свыше 25%; кожи и шкуры — 10%; алюминий и стальной прокат — 5,5%.

Товарооборот Аргентины с САЗСТ, в млн.долл.

	2001	2002	2003	03/02, %
Товарооборот .....	8036,3	5740,5	6624,8	15,4
Экспорт .....	3616,2	3714,5	4066,6	9,5
Импорт .....	4420,1	2026	2558,2	26,3
Сальдо .....	-804	+1688,5	+1508,4	-

В последние 2г. Аргентина в торговле со странами САЗСТ обеспечивает значительное положительное сальдо, главным образом, за счет резкого роста экспорта и сокращения импорта (на 50%), по сравнению с 2001г.

Экспорт Аргентины в страны САЗСТ увеличился на 9,5%. Наибольшие объемы прироста экспорта обеспечены за счет поставок промтоваров (12,6%), топлива и горючесмазочных материалов (13,6%), сырьевых с/х и промтоваров (9%), сельхозтоваров в переработанном виде (0,7%). В 2003г. аргентинский импорт промтоваров из стран САЗСТ возрос на 18%, запчастей — на 32%, автомобилей — на 190%.

Двусторонняя торговля Аргентины со странами-членами САЗСТ в 2003г., в млн.долл.

	Канада	США	Мексика
Товарооборот .....	303,1	5283,8	1037,9
Экспорт .....	215,5	3051,5	799,6
Импорт .....	87,6	2232,3	238,3
Сальдо .....	+127,9	+819,2	+561,3

Жесткие протекционистские меры, принимаемые всеми государствами-членами САЗСТ, по-прежнему, препятствуют большему проникновению аргентинских товаров на рынки США, Канады и Мексики. Половина аргентинского экспорта, прежде всего, аграрной и сырьевой продукции, подпадает под различные тарифные и нетарифные барьеры в странах-членах САЗСТ. Аргентина пытается обойти эти барьеры, однако наталкивается на жесткую позицию североамериканских стран. В 2003г. активно велись переговоры между Аргентиной и Мексикой по вопросу создания зоны свободной торговли. В нояб. 2003г. переговоры были приостановлены аргентинским правительством в связи с жесткой позицией Мексики по вопросу открытия мексиканского рынка для поставок аргентинской сельхозпродукции.

Наибольшее число торговых противоречий у Аргентины имеется в отношениях с США, на рынке которых, по оценкам аргентинцев, их ежегодные потери от различного рода барьеров превышают 1 млрд.долл. Для рассмотрения проблем, связанных с сельскохозяйственными субсидиями и ограничениями на импорт аргентинской продукции в США, весной 2002г. Аргентина и США учредили двусторонний Совет по торговле и инвестициям. В результате работы Совета число аргентинских продуктов, которые беспопытно могут поставляться в США, в рамках, Генеральной общей системы преимуществ (Sistema General de Preferencias) постоянно растет. Так, с сент. 2002г. по янв. 2004г. 72 аргентинских товара получили разрешение на беспопытный ввоз в США. В результате аргентинский экспорт в США в 2003г. возрос на 9%.

Добиваясь определенных уступок в отношении того или иного вида продукции, аргентинцы обычно сталкиваются с новой запретительной или

ограничительной мерой со стороны американских властей. Особо острую полемику в официальных и предпринимательских кругах Аргентины вызвал вступивший в силу в 2003г. Закон «О борьбе с био-терроризмом». Как результат, значительно были ужесточены требования к поставкам аргентинских товаров на американский рынок.

В 2003г. аргентинцы не только укрепили свои экспортные позиции в торговле с традиционными партнерами, но и увеличили поставки товаров на новые, пока еще недостаточно освоенные рынки. К категории «новых рынков» в Аргентине относят практически все азиатские страны, прежде всего Китай, Японию и страны АСЕАН, а также государства Ближнего Востока и Северной Африки. Эти страны, доля которых до начала 90гг. не превышала 10% объема внешней торговли Аргентины, в последнее время стали играть для нее все более заметную роль.

Основным торговым партнером Аргентины на «новых рынках» выступает Китай, товарооборот с которым в 2003г. составил 3,2 млрд.долл. (2002г. — 1,4 млрд.долл.), в т.ч. аргентинский экспорт — 2,5 млрд.долл. В структуре аргентинского экспорта в Китай первое место занимают поставки сои и соевого масла (75%). Также Аргентина экспортирует кожи (10%), металлы (8%), свежие фрукты, консервы, рыбопродукты, шерсть, бесшовные стальные трубы, нефть. Поставки КНР в Аргентину включают в себя: электронику (31%), химические товары (14%), текстиль (13%), металлы (7%), обувь (6%), игрушки (4%).

В дек. 2003г. состоялся визит в Китай Министра иностранных дел Аргентины Р.Бьелсы. Были подписаны соглашения о поставке цитрусовых и стальных труб в Китай, о проведении совместных исследований в области клонирования животных и производства лекарств. Китайская сторона проявила интерес к закупке кобальта-60 и поставке в Аргентину сканеров. Между частными фирмами двух стран было подписано соглашение об экспорте и импорте машин и оборудования, бывших в эксплуатации.

В Китае в стадии реализации находится более 200 совместных с аргентинскими компаниями проектов в области производства сои, цитрусовых, кондитерских изделий, вина, издательского дела.

Объем китайских инвестиций в аргентинскую экономику пока не превышает 10 млн.долл. В основном это предприятия по сборке бытовой техники, мотоциклов, производству текстиля. В Аргентине действуют представительства 28 китайских фирм. В 2003г. Китай заявил о своем намерении вложить 300 млн.долл. в производство в Аргентине бытовых электроприборов и энергетического оборудования.

Структура товарообмена Аргентины с Японией достаточно диверсифицирована. В аргентинском экспорте фигурируют: медные руды, алюминий, лангусты и креветки, рыба и морепродукты, а также вино, растительные масла, лимоны, мед. В импорте из Японии вот уже много лет лидирующие позиции занимают легковые автомобили и запчасти к ним, газовые турбины и оборудования для электростанций.

Япония — единственный из нетрадиционных торговых партнеров Аргентины, имеющий представительства своих компаний практически во всех областях аргентинской экономики: автомобилестроении, производстве видео- и аудиотехни-

ки, электронике, телекоммуникациях, электро-энергетике, нефтехимии, ж/д строительстве («Хонда», «Тойота», «Мицубиси Моторс», «Мицубиси», «Хитачи», «Панасоник», «Саньо», «Сони», «Сумитомо», «Иточу», «Марубени»). Из аргентинских компаний в Японии работают такие крупные как «Течинт» (строительство), «Алуар» (алюминий), «ПеКом» (нефтехимия), «Ледесма» (целлюлозно-бумажная промышленность). Товарооборот Аргентины и Японии в 2003г. составил 738,7 млн.долл. (2002г. — 693 млн.долл.).

В списке покупателей аргентинской продукции Индия занимает место во втором десятке стран. 90% аргентинского экспорта в эту страну приходится на соевое и подсолнечное масла (по данным видам товаров Аргентине предоставлен преференциальный режим), оставшиеся 10% — на пшеницу, кукурузу, кожи, шерсть, хлопок, продукцию металлургического и деревообрабатывающего комплексов. Импорт из Индии (136,4 млн.долл.) представлен в основном фармацевтической продукцией и информационными технологиями. Прочные позиции на аргентинском рынке занимает индийская компания «Инфосис Текнолоджис». Товарооборот Аргентины и Индии в 2003г. составил 683,8 млн.долл. (2002г. — 548 млн.долл.).

В 2003г. представители стран-членов Меркосур и Индии провели серию переговоров с целью заключения уже во II пол. 2004г. Договора о свободной торговле. Во время переговоров участники обсуждали список товаров, подпадающих под действие нового соглашения (200 наименований), способы разрешения споров и другие вопросы.

Аргентина, выполняющая роль председателя в Меркосур до июня 2004г., стремится включить в список продукты питания, сталь, алюминий, пластики и запчасти для автомобилей. В этом случае можно ожидать удвоения объемов экспорта аргентинских товаров в Индию, который достиг 547,4 млн.долл.

Торговля Аргентины с государствами Ближнего и Среднего Востока, а также Северной Африки характеризуется значительным превышением экспорта Аргентины над импортом из этого региона. Солидную долю аргентинских поставок занимают машины, оборудование и запчасти к ним, продтовары (животных жиры, масличные культуры, зерновые), текстиль, мебель, сталь. Закупки Аргентины в этих странах чрезвычайно малы и приходятся в основном на главные экспортные позиции каждой из них.

Наиболее крупным торговым партнером Аргентины из стран Восточной Европы является Польша, товарооборот с которой в течение последних 5 лет увеличился с 58 млн.долл. (в 1999г.) до 156,5 млн.долл. (в 2003г.), в т.ч. аргентинский экспорт увеличился в 2 раза и составил — 128,8 млн.долл. (в 2002г. — 53,9 млн.долл.). Из других восточно-европейских стран следует отметить Чехию (товарооборот 41,3 млн.долл. в 2003г.), Болгарию (25,9 млн.долл.) и Румынию (25 млн.долл.). Товарооборот с Литвой значительно сократился (с 30,2 млн.долл. в 2002г. до 4,9 млн.долл. в 2003), экспорт Аргентины в Литву составил 4,2 млн.долл. (3,1 млн.долл. в 2002г.), а импорт сократился до 0,7 млн.долл. (27,1 млн.долл. в 2002г.).

Из стран СНГ (кроме России) незначительные объемы торговли с Аргентиной сохраняются у Украины (объем товарооборота в 2001г. составил 13,6

млн.долл., в 2002г. — 13,8 млн.долл. и в 2003г. — 20,8 млн.долл.), Грузии (5,5 млн.долл. — 2001г.; 2,5 млн.долл. — 2002г. и 11,2 млн.долл. — 2003г.) и Узбекистана (1,6 млн.долл. — 2002г. и 1,9 млн.долл. — 2003).

Объем российско-аргентинского товарооборота в 2003г. вырос на 34,3%, по сравнению с 2002г., и составил 294,6 млн.долл. При этом российский экспорт вырос только на 6,7%, а импорт — на 40,3%.

Торговля между Россией и Аргентиной, в млн.долл.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	02/03, %
Товарооборот.....	162,1	300,3	179,1	253,5	219,4	294,6	34,3
Экспорт.....	75,1	147,5	84,1	95,4	67,2	81,1	6,4
Импорт .....	87	152,8	94,9	158,1	152,2	213,5	40,3
Сальдо .....	-11,9	-5,3	-10,8	-62,7	-85	-132,4	

Источник: данные Национальной таможенной службы Аргентины.

Не произошло существенных изменений в товарной структуре взаимной торговли. По-прежнему основными российскими экспортными товарами оставались дизтопливо и минеральные удобрения (97% всего экспорта); в российском импорте наибольший удельный вес занимали свежие фрукты (40%), растительные масла (24%) и мясо (18%).

Экспорт российских минеральных удобрений значительно вырос, по сравнению с 2002г., и составил в стоимостном выражении около 42,7 млн.долл. Также возросли объемы экспорта в Аргентину российских нефтепродуктов. Всего в 2003г. в Аргентину было поставлено дизельного топлива на 35,8 млн.долл. (2002г. — 19,2 млн.долл.).

В 2003г. Россия вышла на первое место по импорту из Аргентины фруктов, а также охлажденной и замороженной говядины, конины. Россия стала основным импортером аргентинских груш (65,6 тыс.т. на 27,8 млн.долл.), яблок (53,9 тыс.т. на 21,1 млн.долл.), говядины, предназначенной на промпереработки (24,2 тыс.т. на 28,3 млн.долл.) и конины (12,7 тыс.т. на 8 млн.долл.), заняла третье место по импорту цитрусовых (87 тыс.т. на 32,5 млн.долл.). Россия импортировала из Аргентины 39,9 тыс.т. подсолнечного (27,7 млн.долл.) и 36,2 тыс.т. соевого масла (19,4 млн.долл.).

## НАФТА

**Североамериканская зона свободной торговли (САЗСТ)**, объединяющая США, Канаду и Мексику, является одним из важнейших внешнеэкономических партнеров Аргентины. На этот регион приходится 15% всего аргентинского экспорта (третье место после Меркосур и ЕС) и 20% импорта товаров и услуг. В 2002г. товарооборот Аргентины с этими тремя странами составил 5,8 млрд.долл. из них 80% пришлось на США (4,6 млрд.долл.), 14% — на Мексику (830 млн.долл.) и 4% — на Канаду (240 млн.долл.). К основным аргентинским экспортным статьям в торговле со странами-членами САЗСТ относятся: нефть, горюче-смазочные материалы, минеральные масла — 35%; с/х и прод. продукция (мясо- и рыбопродукты, свежие фрукты, мед, зерновые и масличные культуры) — 25%; кожи и шкуры — 10%, алюминий и стальной прокат — 5,5%.

Характерной чертой торговых отношений Аргентины со странами-членами САЗСТ, особенно после создания ими зоны свободной торговли, являлось большое отрицательное сальдо внешнеэкономического баланса с аргентинской стороны, стабильно превышающие 4 млрд.долл. В 2002г. в связи со значительной девальвацией аргентинской нацио-

нальной валюты импорт Аргентины из этих стран сократился на 50%, экспорт увеличился на 2,5% и составил 3,7 млрд.долл., а положительное сальдо внешнеэкономического баланса со стороны Аргентины достигло 1,7 млрд.долл.

Жесткие протекционистские меры, принимаемые всеми государствами-членами САЗСТ, по-прежнему, препятствуют большему проникновению аргентинских товаров на рынки США, Канады и Мексики. Половина аргентинского экспорта, прежде всего аграрной и сырьевой продукции, подпадает под различные тарифные и нетарифные барьеры САЗСТ.

Переговоры относительно снижения импортных таможенных пошлин ведутся Буэнос-Айресом постоянно как на двусторонней основе, так и на многосторонней, в т.ч. в рамках ВТО. Являясь членом Кернской группы, Аргентина координирует свои действия по данным вопросам с Бразилией, Австралией, Новой Зеландией и другими странами, что позволяет им выступать «единым фронтом», добиваясь некоторых уступок со стороны развитых стран.

Более сложная ситуация складывается с нетарифными барьерами, к которым относятся широко практикуемые странами САЗСТ санитарные и фитосанитарные ограничения, технические барьеры, экологические стандарты и т.д. Наибольшее количество нетарифных барьеров существует в Мексике, которые распространяются на более чем 8000 товарных позиций, за ней следуют США (5650) и Канада (4600). Кроме того, во всех трех странах существует практика квотирования и лицензирования импорта. В 2001г. доля аргентинского экспорта, подпадавшего под нетарифные барьеры в странах САЗСТ, составляла в США — 45%, Канаде — 41%, Мексике — 39%.

Главная сфера столкновения интересов Аргентины и САЗСТ лежит в области сырья и с/х продукции. Одна из основных позиций, по которым Буэнос-Айрес ведет сложные переговоры с этими странами, — это отмена ограничений на импорт аргентинского свежего говяжьего мяса, введенных в 2001г. в связи со вспышкой эпидемии ящура в Аргентине. Уже 52 страны полностью открыли свои рынки для импорта аргентинского говядины.

Министерство сельского хозяйства США уже приступило к процедуре изучения «безопасности» аргентинского мяса для американского потребителя. Однако, эта процедура носит длительный характер и поэтому полное открытие американского рынка для аргентинского мяса произойдет, не ранее II пол. 2004г. До 2001г. Аргентина экспортировала в США мяса на 50 млн.долл. в год.

К традиционно спорным товарным позициям с Канадой относятся мясо птицы и продукты его переработки, а также молоко и молочная продукция.

Между Аргентиной и Мексикой ведутся активные переговоры о создании зоны свободной торговли, третий раунд которых состоялся в фев. 2003г. Соглашение предполагает поэтапное открытие рынков обеих стран для беспошлинного ввоза товаров и услуг. По мнению аргентинского МИД, подписание Договора о ЗСТ с Мексикой и его практическая реализация позволит увеличить объем аргентино-мексиканской торговли в 3 раза.

На Аргентину приходится 0,3% всего мексиканского экспорта и 0,4% импорта. Обе стороны не удовлетворены состоянием двусторонней тор-

говли, объем которой в 2002г. несколько превысил 0,8 млрд.долл. К «проблемным» товарам в торговле с Мексикой относятся топливо и смазочные материалы.

**Противоречия с США.** Наибольшее число торговых противоречий у Аргентины имеется в отношениях с США, на рынке которых, по мнению аргентинцев, их ежегодные потери от различного рода барьеров превышают 1 млрд.долл.

Соединенные Штаты являются единственной из трех стран-членов САЗСТ, которая в торговле с Аргентиной использует антидемпинговые меры. Так, расследования, ведущиеся в отношении аргентинских производителей стали, свели практически к минимуму преимущества, полученные Аргентиной в связи с ее исключением из списка стран, подпадавших под введенную американцами в марте 2002г. 30% импортную пошлину на сталь. Вследствие действующих антидемпинговых мер экспорт аргентинской стали в США за последние два года сократился в среднем на 30%, а по таким позициям, как бесшовные трубы и горячекатаный прокат — на 70%.

Другим «камнем преткновения» в двусторонней торговле стал экспорт аргентинского меда. Являясь крупнейшим мировым производителем этого продукта и основным его поставщиком в США (на 40 млн.долл. в год), Аргентина в 2002г. заметно сократила экспорт этого продукта на рынок «северного соседа» после введения им, по результатам антидемпинговых расследований, 40%-ной импортной пошлины.

В апр.-мае 2002г. в ходе поездки замминторговли США П.Олджейера в Буэнос-Айрес и ответного визита первого заммининдел Аргентины М.Редрадо в Вашингтон американцы предприняли шаги по смягчению своей протекционистской политики в отношении Аргентины. Для решения проблем, связанных с сельскохозяйственными субсидиями и ограничениями в области импорта аргентинской продукции в США, весной 2002г. Аргентина и США учредили Двусторонний совет по торговле и инвестициям. В результате работы Совета число аргентинских продуктов, которые могут поставляться в США беспошлинно, в соответствии с Генеральной системой преференций США, постоянно растет. С сент. 2002г. 57 аргентинских товаров получили разрешение на беспошлинный ввоз в США. Среди них: сушеные яблоки, кукуруза, красители, меха и кожа, изделия из золота и серебра, отдельные виды растительного масла. Идут переговоры о пополнении этого списка еще 15 наименованиями других продтоваров (свежие фрукты, соки, масло, различного рода молочные продукты, включая сыры). Американцами дано обещание распространить «режим наибольшего благоприятствования» еще на 80 товарных наименований аргентинского экспорта, в их числе: металлы, хим. продукция, ГСМ, растительные масла. Аргентинские эксперты полагают, что в результате деятельности Совета Аргентина может увеличить в ближайшие годы свои экспортные возможности на 1 млрд.долл. Однако эти уступки США увязывают с внесением Аргентиной поправок в Закон о патентах 1997г., по которому, по их оценкам, американские производители фарм. товаров, видео- и аудио продукции, книг и программного обеспечения теряют на аргентинском рынке 900 млн.долл. ежегодно.

Переговорный процесс Аргентины с США по торговой проблематике идет по схеме «шаг вперед, два шага назад». Добиваясь после многочисленных встреч определенных уступок в отношении того или иного вида продукции, аргентинцы обычно сталкиваются с какой-нибудь запретительной или ограничительной мерой гораздо более масштабного характера. Острую полемику в официальных и предпринимательских кругах Аргентины спровоцировал принятый в США в 2002г. Закон о сельскохозяйственной политике, увеличивающий экспортное субсидирование американских аграриев на 180 млрд.долл. в ближайшие 10 лет. Новая норма может нанести аргентинским экспортерам ежегодный ущерб 1,4 млрд.долл., что соответствует 10% объема аргентинского экспорта. При этом наиболее уязвимыми, по мнению местных аналитиков, окажутся производители пшеницы, кукурузы, риса, овощей и фруктов, меда, молока, сахара — классических товаров аргентинского экспорта в США.

Подобные препятствия, с которыми сталкивается аргентинская продукция на одном из основных своих рынков сбыта, а также отсутствие существенных подвижек в позиции контрагентов воспринимаются в Аргентине крайне болезненно. С учетом того, что и в переговорах по формуле «4+1», и о создании межамериканской зоны свободной торговли (МАЗСТ) Аргентина в качестве приоритетной задачи ставит открытие рынков стран САЗСТ для национальных экспортеров, прежде всего с/х продукции, не исключено, судя по отдельным заявлениям руководства МИД Аргентины, что протекционистские действия США могут изменить в сторону ужесточения позицию Буэнос-Айреса относительно сроков и условий достижения договоренностей по созданию МАЗСТ.

Показатели торговли Аргентины со странами САЗСТ, в млн.долл.

	2000г.		2001г.		2002г.				
	Эксп.	Имп.	Сальдо	Эксп.	Имп.	Сальдо			
США.....	3,110	4,733	-1,623	2,950	3,741	-791	2,871	1,804	1,068
Канада.....	283	307	-24	241	201	40	174,2	65,1	109,1
Мексика.....	502	294	297	487	302	184	672,7	156,9	515,8
Всего.....	3,895	5,334	-1,350	3,678	4,244	-567	3,718	2,026	1,692

## Обзор прессы ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ

— Президент Кубы Ф.Кастро направил официальное письмо в адрес президента Аргентины Н.Киршнера, в котором выразил уверенность, что отказ Н.Киршнера посетить в фев. 2004г. с официальным дружественным визитом Кубу никак не связан с позицией США по данному вопросу. В письме говорится, что Ф.Кастро готов принять президента Аргентины в любой удобный для него момент, отметив, что отношение США к данному вопросу не должно стать препятствием на пути развития добрососедских двусторонних связей между Аргентиной и Кубой.

По заявлениям местных наблюдателей, письмо Ф.Кастро было инициировано выступлением Н.Киршнера в одной из телевизионных программ, где он заявил о том, что визит на Кубу в ближайшее время не входит в его планы, хотя на самом деле он был согласован еще 18 янв. 2004г. Тогда же говорилось и о приблизительных сроках визита в 2004г.

— В ходе встречи министров торговли 34 стран Северной и Южной Америк (за исключением Кубы), которая состоялась в начале фев. 2004г. в ме-

ксиканском г. Пуэбла, было предложено на рассмотрение участников два предложения по созданию Межамериканской зоны свободной торговли (МАЗСТ).

Первое предложение было озвучено странами-членами Меркосур. В нем основной приоритет был отдан либерализации торговли товарами, услугами, а также свободному движению инвестиций в Западном полушарии на базе двусторонних переговоров. Было зарезервировано право обсуждать в рамках переговорного процесса такие темы, как политика в области конкурентоспособности, госзакупки, права на интеллектуальную собственность в зависимости от национальных интересов каждого государства-участника переговорного процесса. В предложениях стран-членов Меркосур особо подчеркивается необходимость включения сельскохозяйственной темы в переговорный процесс. Речь идет об устранении всех субсидий на экспорт агропродукции, в т.ч. и косвенных (кредиты, страхование, гарантии). Предложения стран-членов Меркосур получили поддержку со стороны т.н. Сообщества стран Карибского бассейна (Caricom).

Второе предложение было сделано группой из 13 стран, во главе которой стоят США, Канада, Мексика и Чили. Эти государства ищут любую возможность избежать взятия на себя любых гарантий и обязательств в вопросе доступа на свои рынки, как промтоваров, так и с/х продукции. Замминистра иностранных дел Аргентины М. Редрадо заявил, что указанные выше предложения «являются более ограниченными, чем предложения стран-членов Меркосур. Аргентина предлагает снижение или устранение всех таможенных налогов на все виды товаров, которые производятся в нашей стране».

— В ходе состоявшихся 16 фев. 2004г. переговоров между представителями Меркосур и ЕС были сделаны важные шаги навстречу друг другу в деле подготовки к подписанию в окт. 2004г. договора о свободной торговле между странами-членами этих двух союзов.

Главным вопросом для стран-членов Меркосур на этих переговорах остается вопрос о сельхозсубсидиях. Как следует из заявлений ряда официальных лиц в правительстве Аргентины, если удастся добиться видимых результатов по вопросам экспорта с/х продукции из стран Южного Конуса в Европу, Меркосур готов предложить ряд уступок ЕС по таким вопросам, как госзакупки, инвестиции и сфера обслуживания, а также автомобилестроение и интеллектуальная собственность. ЕС остается для Меркосур основным партнером в области внешней торговли и инвестиций. 25% всего экспорта стран Южного Конуса приходится на ЕС. Другими стратегическими партнерами для Меркосур стали в 2003г. Индия и ЮАР, с которыми уже оформлены официальные отношения и ведется диалог, направленный на увеличение взаимной торговли.

#### ИБЕРОАМЕРИКА

— В окт. 2003г. Р.Бьелса совершил первый за последние 14 лет официальный визит министра иностранных дел Аргентины на Кубу. Вместе с ним в страну прибыл новый посол Аргентины Р.Толеба. В 2001г. Аргентина отозвала своего посла из Гаваны, после того как Ф.Кастро назвал ар-

гентинского президента Ф.де ла Руа «чистильщиком американских сапог» (Аргентина проголосовала в ООН за принятие резолюции, осуждающей нарушение прав человека на Кубе).

Основной темой состоявшихся переговоров стала проблема погашения внешней задолженности Кубы Аргентине, которая составляет 1,9 млрд.долл. Кубинские власти предложили аргентинской стороне вернуть 25% госдолга (475 млн.долл.) в обмен на списание 75% (1425 млн.долл.). Погашение 25% долга они предлагают осуществить следующим образом: выплатить проценты за кредит, предоставленный Х.Пероном Кубе в период его третьего президентства; поставить в Аргентину медикаменты кубинского производства; обеспечить бесплатное медобслуживание на Кубе в течение 5 лет аргентинцев с низкими доходами на 50 млн.долл.; организовать на Кубе курсы повышения квалификации для аргентинских специалистов в области биотехнологий и медицины, а также для преподавателей и аспирантов.

Кубинцы предложили «открыть» остров для аргентинских инвестиций в сфере туризма, добычу нефти и пищепром. Кубинские эксперты встретятся в нояб. 2003г. со своими аргентинскими коллегами из ЦБ и Банка инвестиций и внешней торговли Аргентины, чтобы провести подробный анализ указанных предложений и наметить конкретные шаги по их реализации. Была достигнута договоренность о начале работы над 15 двусторонними соглашениями по сотрудничеству в области науки и техники, обмену информации и т.д.

В фев. 2004г. президент Аргентины Н.Киршнер планирует совершить официальный визит на Кубу с целью учреждения совместной межправительственной комиссии в области науки и техники. По оценкам местных экспертов, Куба для аргентинских экспортеров представляет большой интерес, из-за хронической нехватки на Острове Свободы продуктов питания и с/х техники. В 2002г. Куба импортировала товаров и услуг на 5,25 млрд.долл.

— На встрече президентов Аргентины Н.Киршнера и Мексики В.Фокса мексиканская сторона предложила заключить соглашение о свободной торговле между двумя странами к концу 2004г.

Проект договора может быть подготовлен к началу нояб. 2003г. и обсужден в ходе намеченного на этот месяц визита президента Н.Киршнера в Мексику. По оценкам управления внешнеэкономических связей МИД Аргентины, подписание подобного соглашения позволит обеспечить 3-кратное увеличение объемов аргентинского экспорта в Мексику. Менее чем за 2г. доход от экспорта может составить для Аргентины 3 млрд.долл. в год. По имеющимся данным этот показатель может составить 1 млрд.долл. в 2003г. В случае положительного исхода переговоров, зона НАФТА станет вторым по значимости направлением аргентинского экспорта после Меркосур и превысит показатели внешней торговли с ЕС и Китаем.

— В соответствии с ежегодным докладом, подготовленным к авг. 2003г. Экономической комиссией ООН для стран Латинской Америки и Карибского бассейна (СЕПАЛ), в 2003г. наибольшие темпы прироста ВВП в регионе будут у Аргентины (5,5%), Коста Рики (4,5%), Чили (3,5%) и Колумбии (2,5%). ВВП Бразилии возрастет в текущем году, по прогнозу СЕПАЛ, только на 1%. Наихудшие экономические показатели ожидаются у Венесуэлы (-13%).

— Министр иностранных дел Аргентины Р.Бьелса выступил 16 июня 2003г. на заседании Комитета ООН по деколонизации по вопросу о суверенитете Аргентины над Мальвинскими островами. Он заявил, что позиция Аргентины по данному вопросу является твердой и непреклонной, и что Аргентина будет настаивать на проведении активных переговоров с Великобританией. Переговоры о суверенитете Аргентины над Мальвинскими островами уже велись в 1966-82гг. и были прерваны в связи с военной операцией в ходе «Мальвинской войны».

Во время правления К.Менема аргентинское правительство не выступало с подобными заявлениями и предпочитало вести переговоры с Великобританией через Законодательный совет Мальвинских островов, сформированный из жителей Мальвин. Р.Бьелса заявил в Комитете ООН, что на данном этапе переговоры с Великобританией будут вести федеральное правительство без участия Законодательного совета Мальвин.

— 24 фев. 2003г. в Буэнос-Айресе возобновились переговоры между Аргентиной и Мексикой по вопросу создания Зоны свободной торговли между двумя странами. В переговорах участвуют секретарь международных экономических связей Аргентины Мартин Редрадо, а также уполномоченные представители мексиканского правительства. Основной целью встреч является завершение работы по согласованию основных положений и статей будущего соглашения о свободной торговле. Соглашением предполагается поэтапное открытие рынков вышеуказанных стран для беспоглодного ввоза товаров и услуг. В этой связи стороны намерены утвердить несколько списков товаров, которые будут разрешены к беспоглодному ввозу, сразу после вступления в силу соглашения и затем через 5, 10 и более лет.

Аргентинская сторона заинтересована, чтобы в первоочередной список была включена сельскохозяйственная, пищевая, текстильная, химическая, нефтехимическая и алюминиевая продукция, где Аргентина традиционно имеет высокие экспортные возможности. По мнению аргентинского МИД, в случае подписания данного соглашения, Мексика, рынок товаров и услуг которой оценивается в 30 млрд.долл., могла бы стать вторым по значимости после Меркосур торговым партнером Аргентины. «Амбито Финансьеро», 24.02.2003г.

— По итогам переговоров о создании Зоны свободной торговли между Аргентиной и Мексикой, стороны договорились, что до конца марта 2003г. они подготовят и передадут свои предложения по хронограмме понижения таможенных тарифов на промтовары и услуги. Новая двусторонняя встреча по проблеме создания зоны свободной торговли должна состояться в середине апр. 2003г. в мексиканском г.Пуэбла. Мексика, по словам Ф.Вентурини, уже имеет 32 соглашения о зонах свободной торговли с др. странами и торговыми блоками. Это содействовало росту ВВП страны на 50% и значительному увеличению показателя занятости. «Амбито Финансьеро», «Ла Насьон», 28.02.2003г.

### МЕРКОСУР

— 16 окт. 2003г. президент Аргентины Н.Киршнер и президент Бразилии Лула да Сильва ратифицировали договоренность о создании стратегического союза между Аргентиной и Бразилией.

Президенты двух стран подписали документ «Согласие Буэнос-Айреса», в котором стороны обязались развивать региональную интеграцию. Договор отражает намерение двух стран вырабатывать единую позицию на переговорах с международными организациями ВТО и АЛКА.

В ходе встречи были также подписаны соглашения по защите интеллектуальной собственности и обмену информацией, включая вопросы распространения и незаконного ввоза огнестрельного оружия, а также Меморандум о намерениях создания комиссии по мониторингу и содействию экспортно-импортным операциям.

Обсуждались вопросы создания торговой миссии Меркосур в Нью-Дели и ход переговоров по подготовке соглашения о свободной торговле между Меркосур и Индией. Президенты договорились провести 6-7 нояб. 2003г. в Монтевидео встречу представителей Меркосур и Индии для подписания соглашения о таможенных преференциях.

Соответствующие переговоры начались еще в июне 2003г., когда министры иностранных дел четырех стран-участниц Меркосур подписали с индийским министром иностранных дел соглашение, которое подразумевает создание зоны свободной торговли. Страны-члены Меркосур уже предоставили Индии предложения по снижению таможенных пошлин на 1000 товаров. Со своей стороны, Индия планирует снижение таможенных пошлин на 500 товаров. Аргентинский экспорт в Индию базируется на поставках нефти, кожи и меха. Из Индии Аргентина импортирует химические и органические товары.

— Результаты внешней торговли Аргентины с Бразилией в июле 2003г. носят отрицательный для Аргентины характер. Объемы экспорта в Бразилию сократились на 25,6% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Импорт этой страны вырос на 70,5%. Отрицательное сальдо внешнеторгового баланса составило для Аргентины 52 млн.долл. за прошедший месяц. В этот период 12% всего аргентинского экспорта было направлено в соседнюю страну, тогда как в прошлом году этот показатель составил 30%.

— За первые 5 мес. 2003г. Аргентина экспортировала в страны-члены Меркосур товаров на 2272 млн.долл., что составляет 19,5% от всего экспорта страны. Бразилия продала в страны-члены Меркосур товаров на 1892,5 млн.долл., что составляет 7% от всего экспорта страны, причем 80% всех бразильских поставок пришлось на Аргентину. Экспорт Парагвая на рынки стран-членов Меркосур за указанный период составил 422,3 млн.долл., что составило 81% от всего экспорта страны, из которых 28% пришлось на Аргентину.

— 25 авг. 2003г. Перу стало третьим ассоциированным членом Меркосур из стран Южной Америки после Чили и Боливии. Соглашение было подписано в Лиме президентом Бразилии Луисом Инасио Лулой да Сильва и президентом Перу Александром Толедо. В 2002г. товарооборот между Перу и Меркосур вырос до 1371 млн.долл. (с положительным сальдо блока Меркосур — 946 млн.долл.).

— Аргентина с Чили, Китаем, Индией и ЮАР отклонили 26 авг. 2003г. проект соглашения Генсовета ВТО по либерализации внешней торговли, который планировалось обсудить в ходе предстоящего саммита ВТО в Канкуне. По словам замми-

нистра иностранных дел Аргентины М.Редрадо, последние предложения Всемирной торговой организации отвечают интересам индустриально развитых стран, прежде всего, в области сельского хозяйства и содержат двусмысленность по проблемам инвестиций и конкурентоспособности.

Аргентина и ряд др. членов ВТО (Бразилия, Индия, Австралия, Новая Зеландия) сформировала блок, который заявляет о своем несогласии с представленным документом и требует внесения в него изменений до 10 сент. 2003г., которые учитывали бы интересы государств с переходной экономикой.

Аргентинские представители заявляют, что текущий раунд многосторонних торговых переговоров должен устранить «перекос» между индустриально развитыми и развивающимися странами. По словам М.Редрадо, после уругвайского раунда переговоров страны с переходной экономикой так и не смогли извлечь выгоду из процесса либерализации внешней торговли, поскольку они находятся в неравноправном положении. В рамках ВТО предпочтительно отдается снижению таможенных пошлин на промтовары, в то время как вопрос о либерализации с/х продукции отодвинут на второй план. Все это ведет к большому «перекосу» в вопросе либерализации внешней торговли в мировом масштабе.

— Законодатели Аргентины, Бразилии, Уругвая и Парагвая предпринимают усилия с целью создания парламента Меркосур ранее намеченного срока, т.е. до 2008г. Возникают проблемы, связанные с различием законодательных актов, действующих в странах-членах Меркосур, начиная от фитосанитарных норм, действующих в межрегиональной торговле (сейчас много грузовиков стоят на границе из-за несоответствия документации, требуемой для импорта), и заканчивая вопросами гражданства. Существуют различия в таможенном законодательстве. «Кларин», 22.07.2003г.

— Мнение министра экономики Р.Лаванья о том, что в связи с начавшимся спадом промпроизводства в Бразилии, начнется «вторжение» бразильских товаров в Аргентину, было затем значительно «приглажено». Секретарь по промышленности Альберто Дюмонт был уполномочен заявить от имени минэкономики Аргентины о том, что «наблюдается тенденция роста импорта товаров из Бразилии». Тенденция требует изучения и необходимого подтверждения, прежде чем делать какие-либо выводы.

Между тем, президент Палаты экспортеров Аргентины Э.Мантилья заявил, что за 4 мес. 2003г. импорт Аргентины из стран Меркосур увеличился на 100% за счет импорта из Бразилии. Аргентинский экспорт за это время в Бразилию сократился на 9%, в т.ч. экспорт товаров сельхозпереработки сократился на 24%, промтоваров — на 11%, топлива и электроэнергии — на 14%.

По данным Нацинститута статистики и цензов Аргентины объем бразильского импорта в Аргентину в апр. 2003г. составил 322 млн.долл., в то время как в апр. 2002г. он не достигал и 170 млн.долл.

Курс аргентинского песо к долл. и бразильского реала к долл. выровнялись, также сравнялась средняя зарплата аргентинских и бразильских рабочих, занятых в промышленности. По оценке минэкономики Аргентины, наибольшие проблемы в связи со спадом промпроизводства в Бразилии, возникают у аргентинских производителей текстильных изделий, стали и автомобилей.

— Госсекретарь США К.Пауэлл, оценивая отношения между Аргентиной и Бразилией, заявил, что Бразилия является «естественным» лидером в силу своего экономического веса. Аргентина же должна поддерживать «концептуальное» лидерство, что требует с ее стороны серьезных усилий.

Президенты Бразилии и Аргентины во время встречи в г.Бразилиа подтвердили свое твердое стремление вывести обе страны на новый уровень интеграции. Стратегический альянс двух стран должен иметь не только солидную экономическую базу, но также серьезно подкрепляться политически.

В связи с намечаемым расширением состава постоянных членов Совета безопасности ООН Бразилия твердо заявляет о своем стремлении занять место, предназначенное для стран Латинской Америки, и Аргентина будет ее поддерживать в этом.

— 18 июня 2003г. в г.Асунсьон, состоялось 24 заседание глав государств-участников Меркосур. В заседании приняли участие президенты Бразилии, Аргентины, Парагвая, Уругвая, а также президенты Боливии и Чили, стран, ассоциированных с Меркосур. В качестве приглашенного в заседании участвовал президент Венесуэлы Уго Чавес.

Встрече глав государств предшествовали встречи министров финансов и президентов Центробанков, а также министров иностранных дел. На первой встрече обсуждались вопросы, связанные с обеспечением достижения макроэкономических показателей Меркосур, запланированных еще в 2000г., и оставшихся невыполненными в связи с аргентинским кризисом. На второй встрече обсуждались вопросы создания уже к 2006г. «Общего рынка» стран Меркосур и стран Андского сообщества.

Президенты стран Меркосур поддержали предложения Аргентины о создании Института по сотрудничеству в области денежного обращения, который займется вопросами внедрения единой валюты Меркосур, и об изучении вопроса создания Единого парламента Меркосур. Поддержано предложение Бразилии (т.н. «Задача 2006»), которое состоит из 5 основных пунктов, в первую очередь, по консолидации блока, как таможенного союза, и в этой связи проведение срочной работы по урегулированию имеющихся проблем в области общего импортного тарифа.

В заключительной декларации заявлено о том, что необходимо обеспечивать единую позицию блока в переговорах с внешними партнерами (в первую очередь по вопросам создания АЛКА и по сотрудничеству с ЕС). В ходе заседания глав государств-участников Меркосур проведены консультации по вопросу, связанному с просьбой Венесуэлы о вступлении в Меркосур.

— Меркосур получил на этой неделе позитивный сигнал от ЕС. Брюссель дал понять, что в связи со стабилизацией финансово-экономической ситуации в этом торговом блоке и избранием новых президентов в Аргентине и Бразилии, переговоры по созданию «зоны свободной торговли» могут завершиться уже к концу текущего года. Министр развития Бразилии Л.Фурлан и первый замминистра иностранных дел Аргентины М.Редрадо подчеркнули в совместном заявлении возможность подписания финального документа о «зоне свободной торговли» в следующем году.

22 мая 2003г. стороны обменялись своими предложениями по либерализации двусторонней торговли. Меркосур предлагает европейцам рас-

ширить импортные квоты для с/х продукции, поступающей из стран Южного Конуса в обмен на перенос в рамки ВТО обсуждения темы субсидирования агропродукции в ЕС.

Меркосур предлагает большую открытость своего внутреннего рынка для инвестиций и услуг из Европы, а также в вопросе участия европейцев в целевых госзакупках. Меркосур, по-прежнему, выступает за сохранение квот на импорт автомобилей, стали, металлопроката и текстиля из Европы. Стороны сошлись во мнении, что окончательное соглашение о «зоне свободной торговли» может быть реально подписано в конце 2004г. сразу же после завершения т.н. Дохского раунда переговоров в рамках ВТО. «Ла Насьон», 21.05.2003г.

— На предстоящей неделе Э.Дуальде планирует совершить рабочий визит в Брюссель, где должны состояться переговоры с Паскалем Лами — европейским комиссаром по торговле. В ходе встречи предполагается обсудить предложение стран-членов Меркосур по созданию Зоны свободной торговли, которое должно быть официально представлено Европейскому Союзу (ЕС) 28 фев. 2003г. Из-за существующих разногласий в позициях по данному вопросу между Аргентиной и Бразилией есть опасения, что соответствующее предложение подготовлено не будет. Президент Бразилии Лула да Сильва намерен перенести сроки рассмотрения данного вопроса на более поздний период, о чем заявил президенту Э.Дуальде в ходе их совместной встречи в Бразилии. Президент Аргентины пытается убедить своего бразильского визави в нецелесообразности перенесения предусмотренных ранее сроков.

Инициатива по созданию зоны свободной торговли и сокращению таможенных пошлин была выдвинута ЕС в 2002г. и, по утверждению представителей этой организации, охватывала до 90% номенклатуры товаров, торговля которыми осуществляется между странами ЕС и Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем. Впоследствии она была подвергнута неоднократной редакции правительствами стран-членов Меркосур, приведшей, по мнению ЕС, к значительному сокращению номенклатуры товаров (около 27% против 90% в первой редакции).

По оценке аргентинских экспертов, инициатива ЕС не затрагивает вопрос субсидирования агропрома европейскими странами. В т.ч. по этой причине предложение ЕС в том виде, в котором оно было сделано, противоречит экономическим интересам Аргентины и всего латиноамериканского региона. В ходе намеченной на 27.01.2003г. в Асунсьоне встречи представителей стран-членов Меркосур, планируется обсудить весь спектр вопросов, касающихся предстоящих в конце фев. переговоров Меркосур и ЕС. Тогда же должно быть принято решение о целесообразности дальнейших переговоров с ЕС по созданию зоны свободной торговли Меркосур и ЕС в 2003г. «Кларин», 19.01.2003г.

— 21 марта 2003г. в Брюсселе начались переговоры между представителями Европейского Союза (ЕС) и странами-членами Меркосур по вопросу создания Зоны свободной торговли, главной темой которых стало взаимное снижение пошлин на целый ряд товаров и услуг, а также госсубсидии в странах ЕС своим сельхозпроизводителям. Основное внимание планируется уделить вопросу эк-

спорта пшеницы, муки и растительного масла из стран Южного конуса. ЕС уже сделал предложение снизить импортные пошлины на 91% продукции, ввозимой из стран-членов Меркосур. В качестве ответного шага государства Южного конуса вынесли на рассмотрение свой вариант, затрагивающий 83,5% номенклатуры товаров, импортируемых из стран-членов ЕС. К концу апр. 2003г. стороны должны будут найти компромисс по таким вопросам, как налогообложение в сфере услуг, инвестиционная политика и закупка товаров на госуровне. «Кларин», 22.03.2003г.

— Меркосур за последние 4-5 лет претерпел значительные изменения. Четыре страны, которые в него входят, девальвировали свою валюту или находятся в процессе девальвации. В 1998г. региональное ВВП составляло 1200 млрд.долл., а сейчас — 650 млрд.долл., что на 45% меньше.

Похожее произошло и с региональной торговлей. В 1998г. торговля внутри Меркосур составляла 41 млрд.долл., а в 2002г. — 25 млрд.долл., что на 40% меньше. В 1998г. Аргентина экспортировала в три др. страны Меркосур товаров на 9,3 млрд.долл., а в 2002г. — 5,6 млрд.долл. Это сокращение охватило все сектора, а особенно автомобильный. В 1998г. Аргентина продала в Бразилию машин на 2,3 млрд.долл., а в 2002г. — только на 656 млн.долл. «Кларин», 16.03.2003г.

## ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

— Значительно выросли экспортные поставки Аргентины. Объем экспорта за 7 мес. 2003г., по сравнению с тем же периодом 2002г., вырос на 17% или 2,5 млрд.долл.

	янв.-июль, млн.долл.		
	2002г.	2003г.	сальдо
Соя .....	749	1637	888
Соевое масло .....	615	1145	530
Кукуруза .....	557	912	355
Соевые субпродукты .....	1362	1682	320
Природный газ .....	297	458	161
Газ автомобильный .....	340	454	114
Метпродукция .....	181	250	69
Креветки и лангусты .....	145	209	64
Мясо .....	169	230	61
Нефть .....	1198	1252	54
<b>Итого .....</b>	<b>14768</b>	<b>17294</b>	<b>2526</b>

По итогам 7 мес. 2003г. экспорт Аргентины достиг 17,294 млрд.долл., а импорт составил 7,084 млрд.долл., положительное сальдо внешнеторгового баланса страны за первые 7 мес. превысило 10 млрд.долл.

— По оценкам на сент., 2003г. может стать рекордным для Аргентины по объему экспорта, который, как ожидается, превысит 30 млрд.долл., и, по сравнению с прошлым годом, возрастет на 16%. В страны ЕС рост экспорта может достичь 8%, в США — 18%, в КНР и Индию — 136%, в Чили — 22%, в страны Юго-Восточной Азии — 57%. Достигнуто это будет за счет увеличившегося спроса на аргентинские продукты аграрного сектора. Экспорт овощей и зелени может возрасти на 122% в 2003г., молочной продукции — на 80%, рыбы — на 30%, мяса — на 23%, фруктов — на 16%.

Несколько неожиданным для местных экспертов оказался рост объемов экспорта аргентинских товаров промсектора. Продуктов оргхимии (рост составит 124%), электроприборов (80%), автомобилей (33%).



— Аргентина экспортирует свои товары в 167 стран мира. Согласно данным Нацинститута статистики и цензов Аргентины за I пол. 2003г. объем аргентинского экспорта составил 14,5 млрд.долл., что на 16% больше, чем за аналогичный период 2002г. Из этой суммы в Бразилию, Чили, США, Китай и Испанию было экспортировано товаров на 7,2 млрд.долл. Основным импортером аргентинской продукции является Бразилия, на долю которой в I пол. 2003г. пришлось 15,5% всего экспорта Аргентины. Доля Бразилии в поставках аргентинской продукции за рубеж из года в год падает.

В 2003г. значительно вырос объем поставок в Чили, которая заняла 2 место по объему импорта из Аргентины (11,3%), вытеснив на 3 место США (9,8%), 4 место занимает Китай (8,9%).

За 6 мес. 2003г. Аргентина поставила в Латинскую Америку 37,8% своих товаров (на 4,9 млрд.долл.). В целом, на страны Северной и Южной Америки приходится 48% экспорта из Аргентины. Существенно возросли в 2003г. поставки аргентинских товаров в Африку (на 43,3%), Азию (на 58,9%), Океанию (на 29,1%) и Европу (на 11,8%). Сократился аргентинский экспорт в Иран (на 82%), Ирак (на 87%), Новую Зеландию (на 36%). Аргентине удалось нарастить свои экспортные возможности в 96 странах.

— В I пол. 2003г. поступления от экспорта выросли на 53%, по сравнению с тем же периодом 2002г., и составили 12274 млн.долл., в т.ч. экспорт злаковых и масличных культур — 5399 млн.долл. За тот же период было импортировано товаров на 5243 млн.долл. Положительное сальдо торгового баланса Аргентины составило 7031 млн.долл. «Инфобае», 22.07.2003г.

— По заявлению замминистра иностранных дел Аргентины М.Редрадо стратегической целью экономической политики президента Н.Киршнера является увеличение за 4г. объема экспорта в 2 раза, чтобы в 2007г. экспорт Аргентины достиг 50 млрд.долл. М.Редрадо сформулировал принципы внешнеторговой политики Н.Киршнера: диверсификация экспортного предложения; расширение рынков сбыта; вовлечение в экспортный процесс малых и средних предприятий на основе использования опыта крупных компаний. «Инфобае», 04.07.2003г.

— По итогам первого полугодия основными импортерами аргентинских товаров продолжают оставаться страны Европейского Союза (29%) и азиатские страны (20%). Сокращается объем импорта аргентинских товаров странами-членами Меркосур. Решение США предоставить нулевую импортную пошлину для 15 аргентинских с/х продуктов, таких как сгущенное молоко, арахисовое масло, замороженная говядина, твердые сыры, арахис, а также большие поставки цитрусовых в Японию, позволяет прогнозировать в 2003г. значительное увеличение экспорта аргентинских с/х продуктов. «Крониста», 04.07.2003г.

— 2003г. может стать рекордным для Аргентины по объему экспорта, который превысит 30 млрд.долл., и, по сравнению с прошлым годом, возрастет на 16%. В страны ЕС рост экспорта может достичь 8%, в США — 18%, в КНР и Индию — 136%, в Чили — 22%, в страны Юго-Восточной Азии — 57%. Достигнуто это будет за счет увеличившегося спроса на аргентинские продукты аграрного сектора. Экспорт овощей и зелени может возрасти на 122% в 2003г., молочной продукции — на 80%, рыбы — на 30%, мяса — на 23%, фруктов — на 16%.

Неожиданным для местных экспертов оказался рост объемов экспорта аргентинских товаров промсектора. В частности, продуктов оргхимии (рост составит 124%), электроприборов (80%), автомобилей (33%). «Кларин», 02.09.2003г.

— По данным, опубликованным 04.07.2003г. в ежегодном докладе ВТО, Аргентина входит в число стран, в которых наиболее часто применяются расследования и антидемпинговые меры.

В 2001-02гг. больше всех инициировали процедуры антидемпингового расследования Индия (25%), США (19%) и Аргентина (8%). «Крониста», 08.07.2003г.

— 28 июля в Монреале (Канада) министр экономики Аргентины Р.Лаванья и замминистра иностранных дел М.Редрадо приняли участие в очередном заседании министров торговли 26 государств в рамках ВТО. В повестке дня встречи основное место было отведено обсуждению внутренних проблем ВТО. Аргентина жестко увязала возможность открытия своего рынка для товаров и услуг, а также принятие законодательства по защите интеллектуальной собственности с сокращением субсидий в промышленно развитых странах сельхозпроизводителям (объем этих субсидий оценивается в 16 млрд.долл.). Позицию Аргентины поддерживают Бразилия и Чили, полагая необходимым продолжить обсуждение этой проблемы в рамках ВТО. «Амбито финансьеро», 28 и 29.07.2003г.

— Аргентина совместно с Чили, Китаем, Индией и ЮАР отвергли 26 авг. 2003г. проект соглашения Генсовета ВТО по либерализации внешней торговли, который планировалось обсудить в ходе предстоящего саммита ВТО в Канкуне. По словам замминистра иностранных дел Аргентины М.Редрадо, последние предложения Всемирной торговой организации «отвечают интересам индустриально развитых стран, прежде всего, в области агросектора и содержат двусмысленность по проблемам инвестиций и конкурентоспособности».

Аргентина совместно с рядом др. членов ВТО (Бразилия, Индия, Австралия, Новая Зеландия) сформировала блок, который заявляет о своем несогласии с представленным документом и требует внесения в него изменений до 10 сент. 2003г., которые учитывали бы интересы государств с переходной экономикой.

Аргентинские представители заявляют, что текущий раунд многосторонних торговых переговоров должен устранить «перекосяк» между индустриально развитыми и развивающимися странами. По словам М.Редрадо, «после уругвайского раунда переговоров страны с переходной экономикой так и не смогли извлечь выгоду из процесса либерализации внешней торговли, поскольку они находятся в неравном положении. В рамках ВТО предпочтение отдается снижению таможенных пошлин на промтовары, в то время как вопрос о либерализации с/х продукции отодвинут на второй план. Все это ведет к большому «перекосяку» в вопросе либерализации внешней торговли в мировом масштабе». «Амбито финансьеро», 27.08.2003г.

— На встрече президентов Аргентины Н.Киршнера и Мексики В.Фокса мексиканская сторона предложила заключить соглашение о свободной торговле между двумя странами к концу

2004г. Проект договора может быть подготовлен к началу нояб. 2003г. и обсужден в ходе намеченного на этот месяц визита президента Н.Киршнера в Мексику. По оценкам управления внешнеэкономических связей МИД Аргентины, подписание подобного соглашения позволит обеспечить 3-кратное увеличение объемов аргентинского экспорта в Мексику. Менее чем за 2г. доход от экспорта может составить для Аргентины 3 млрд.долл. в год. По имеющимся данным этот показатель может составить 1 млрд.долл. в 2003г. В случае положительного исхода переговоров, зона НАФТА станет вторым по значимости направлением аргентинского экспорта после Меркосур и превысит показатели внешней торговли с ЕС и Китаем. «Амбито Финансьеро», 25.09.2003г.

— По итогам I пол. 2003г. основными импортерами аргентинских товаров продолжают оставаться страны Европейского Союза (29%) и азиатские страны (20%). Сокращается объем импорта аргентинских товаров странами-членами Меркосур. Решение США предоставить нулевую импортную пошлину для 15 аргентинских с/х продуктов, таких как сгущенное молоко, арахисовое масло, замороженная говядина, твердые сыры, арахис и др., а также большие поставки цитрусовых в Японию, позволяет прогнозировать в 2003г. значительное увеличение экспорта аргентинских с/х продуктов. «Крониста», 04.07.2003г.

— 11 июля 2003г. завершилась работа Делового совета «Всеамериканской зоны свободной торговли» (АЛКА) на уровне замминистров торговли. Встреча проходила в Сальвадоре и была посвящена выработке рекомендаций правительствам стран региона для обеспечения вступления в силу достигнутых ранее договоренностей о создании АЛКА до янв. 2005г. Единого подхода к решению существующих проблем на пути создания АЛКА найти пока не удалось. Представители стран-членов Меркосур продолжают настаивать на формате взаимоотношений с США по форме «четыре + один», что расходится с мнением Андских и Центральноамериканских стран. Представители Меркосура согласились с предложением США вынести обсуждение вопросов об интеллектуальной собственности и с/х субсидиях за рамки переговорного процесса по созданию АЛКА и передать эту проблему на рассмотрение в ВТО. В качестве ответного шага Меркосур ожидает от США снижения до минимума («0») таможенных пошлин на экспортируемые в США товары, на которые распространяется действие соответствующих субсидий. Альтернативным вариантом, по мнению экспертов Меркосур, может быть увеличение квот на данную номенклатуру товаров.

— С сент. 2002г. США уже разрешили ввоз 57 аргентинских продуктов без таможенной пошлины. Среди этих продуктов были: сушеные яблоки, лущеная кукуруза, сорго, мясные полуфабрикаты, красители, кожи и шкуры, арахис, изделия из золота и серебра, резина. Наряду с этим североамериканский рынок открылся для поставок аргентинского сырого мяса, предназначенного для розничной продажи.

С июня 2003г. этот список пополнился такими товарами, как ферросплавы, твердые сыры, сгущенное молоко, кукурузное масло и подшпипники.

Ожидается, что США откроют свой рынок для аргентинского лимонного сока (только этот продукт позволил бы получить 200 млн.долл. до конца года).

По оценкам, экспорт Аргентины в США в 2003г. может составить 3000 млн.долл. Поскольку импорт из США не превышает 1500 млн.долл., то положительное сальдо двусторонней торговли будет на уровне 1500 млн.долл., что является рекордным показателем.

— Правительство Аргентины объявило, что в окт. 2003г. начнется реализовываться крупный долгосрочный инвестиционный проект по добыче золота и серебра на шахте «Беладэро» в г.Сан Хуан. Инициатива данного проекта принадлежит канадской фирме «Баррик Голд Корпорейшн», которая хочет инвестировать 455 млн.долл. в течение ближайших 3 лет, из которых 130 млн.долл. будут инвестированы уже в 2003г.

— Аргентина впервые обратилась в ВТО с жалобой на США и запросила на 19 мая 2003г. разбирательство в Комитете по разрешению споров по вопросу о запретительных мерах, принимаемых в США в отношении стальных труб, экспортируемых аргентинской компанией «Сидерка». В 1995г. США применили антидемпинговые меры в отношении импорта труб, производимых на «Сидерка». На тот момент аргентинская компания довела объем экспорта своих труб в США до 500 млн.долл. ежегодно. В 2002г. США провели оценку фактического применения антидемпинговых мер и пришли к заключению о необходимости продления до 2005г.

В другом случае, который также рассматривается в ВТО, Аргентина объединилась с США против ЕС по вопросу об использовании ЕС торговых марок для вытеснения конкурентов со своих рынков. Речь идет об использовании исторических названий товаров, таких как Рокфор, Камембер, Шампань и др., различными неевропейскими фирмами. «Крониста», 17.04.2003г.

— 14 мая 2003г. будет проведено заседание антидемпинговой комиссии, на котором будут заслушаны представители двух аргентинских фирм «Атанор» и «Монсанто» (являющихся производителями пестицида «глифосато»), обвиняющих китайских производителей в поставках пестицидов в Аргентину по демпинговому ценам. Представители этих фирм заявили, что импортеры в течение года снизили долл. цены на пестициды на 30%, в результате чего нанесен большой урон фирмам.

Руководство фирмы «Атанор» может пойти на «замораживание» реконструкции предприятия в Пиларе, несмотря на то что уже сейчас в эту реконструкцию вложено инвестиций на 3 млн.долл. и имеются обязательства еще на 5 млн.долл. Компания «Монсанто» может повторить то, что произошло год назад в Австралии, когда антидемпинговая комиссия приняла решение в пользу поставок китайских пестицидов, и «Монсанто» было вынуждено сразу же закрыть свой завод в Мельбурне по причине нерентабельности. «Амбито финансьеро», 11.04.2003г.

— США объявили о намерении подать официальную жалобу на Европейский Союз во Всемирную торговую организацию, в случае если он не откроет рынки своих стран для импорта генетически модифицированных продуктов. По заявлению министра сельского хозяйства США А. Венаман, действия ЕС в отношении ограничения до-

ступа на свои рынки генетически измененной с/х продукции являются абсолютно незаконными и полностью нарушают установленные правила международной торговли.

Соединенные Штаты являются крупнейшим производителем генетически модифицированных продуктов, из генетически измененных семян в стране выращивается до 75% соевых бобов, 34% кукурузы и 71% хлопка. Ежегодные потери США из-за ограничительных мер ЕС составляют 300 млн.долл.

Переговоры и ожесточенные споры по данному вопросу, ведущиеся между США и ЕС уже на протяжении 5 лет, не привели к какому-либо результату. Еще ряд стран официально заявили о поддержке позиции Соединенных Штатов в их споре с Европейским Союзом, в их числе: Аргентина, Канада, Египет, Австралия, Чили, Мексика, Перу, Уругвай, Колумбия, Сальвадор, Гондурас, Новая Зеландия.

Подход Аргентины к данной проблеме вполне объясним. В Аргентине, как и в США, доля генетически модифицированных продуктов в с/х и пищевом производстве велика. Ежегодно в стране половина посевных площадей (13,5 млн. га) отводится под выращивание генетически измененных с/х культур.

Европейские страны и их население осторожно подходит к вопросу о целесообразности потребления продукции с генетически измененными свойствами. Основные опасения вызывает отсутствие подтвержденных исследованиями данных о степени влияния на организм человека вышеуказанных продуктов. «Буэнос-Айрес Геральд», 15.05.2003г.

— Правительство Аргентины 8.01.2003г. установило таможенную пошлину в 40% на экспорт металлолома и отходов от производства железа и стали, с целью защитить местную металлургию, которая использует металлолом, и ограничить неофициальную деятельность заготовителей металлолома. Эта мера запрещает продажу лома на экспорт.

По сообщению министерства производства в 2002г. экспорт металлолома увеличился на 19%, по сравнению с 2001г. Когда в 2002г. начались поставки металлолома крупнейшим производителем металлопродукции в Китае, Южной Корее и Бразилии, местные производители впали в панику, т.к. продажа металлолома на экспорт оказывает влияние на цены продукцию металлургических предприятий на внутреннем рынке. Это было сделано для того, чтобы упорядочить цены на лом на внутреннем рынке и сократить его вывоз, т.к. местная промышленность страдает от недостатка сырья. «Кларин», 10.01.2003г.

— По прогнозам аргентинской Палаты импортеров, импорт страны в 2003г. возрастет на 50% и может составить в ценовом выражении 12 млрд.долл. Несмотря на такое увеличение, до уровня 2001г., когда импорт Аргентины составлял 21,5 млрд.долл., этот показатель не поднимется. Положительная динамика этой составляющей аргентинской экономики объясняется резким падением импорта страны в 2002г. (на 70% по сравнению с 2001г.). Наиболее высоким этот показатель был зафиксирован в 1998г., когда объем импорта достиг 31 млрд.долл. Последовавший «азиатский кризис» привел к падению зарубежных инвестиций в страну и, как следствие, к спаду деловой активности в регионе. «Кларин», 19.01.2003г.

— Впервые за всю историю 2-сторонних отношений Аргентина и Бразилия выступили с единой позицией по проблеме создания Зоны свободной

торговли в Америке (АЛКА). На состоявшейся 4 фев. 2003г. официальной встрече министров иностранных дел обеих стран, в присутствии президента Аргентины Э. Дуальде и группы предпринимателей, было заявлено о намерении осуществлять общую внешнюю политику, прежде всего, в вопросах сокращения таможенных барьеров.

Обе стороны намерены поднять на более высокий уровень взаимодействие в рамках Меркосур и унифицировать позицию объединения в диалоге с США по АЛКА. В этой связи было принято решение о проведении 5 фев. 2003г. встречи министров иностранных дел стран-участниц. Руководители внешнеполитических ведомств намерены обсудить экономические проблемы региона, а также выработать позицию по вопросам планируемой военной операции США в Ираке и политической ситуации в Венесуэле. «Ла Насьон», 05.02.2003г.

— С 17 по 21 фев. 2003г. в Панаме пройдет совещание представителей 34 стран, которые в перспективе могут подписать соглашение по АЛКА. Одной из важнейших тем переговоров, вызывающей острые разногласия большинства латиноамериканских стран с США, является устранение с/х субсидий во взаимной торговле.

США пока отказывается идти на уступки по данному вопросу. Вместе с тем, предлагают поэтапное уменьшение своих ввозных таможенных пошлин. Начиная с 2005г., США предлагают применять «нулевой» импортный тариф при ввозе на свою территорию на 58% товаров промназначения и на 50% товаров с/х назначения. На оставшиеся промышленные и сельскохозяйственные товары «нулевой» тариф предлагается установить через 5 и 10 лет.

Страны Меркосур на указанном совещании в Панаме выступают с общим тарифным предложением по товарам, которое покрывает 100% объема межамериканской торговли. По услугам каждая из стран Меркосур выступает со своим предложением.

На совещании министров иностранных дел стран Меркосур в Монтевидео была достигнута договоренность об общей стратегии переговоров с США по АЛКА. Общая позиция стран будет более твердой и существующие внутренние разногласия будут минимизированы. Страны не намерены отступать от давления на США в области отмены с/х субсидий и едины в стремлении защитить свои национальные компании. «Крониста», 17.02.2003г.

— Ни экономический кризис, ни неопределенность, существующая в политической области, не смогли помешать планам вложения капиталов малайской компании Malbrook в пров. Мендоса.

Во время визита в Аргентину премьер-министра Малайзии Махатир Мохамад объявил о покупке группой малайских бизнесменов 31% акций Центра лыжного спорта Las Lenas, отеля Piscis. С приобретением этих акций в руках компании Malbrook оказалось 97% акций Центра.

Более года назад малайцы сделали первые инвестиции в Мендосе, купив 240 тыс. га земель в зоне Маларге. К этим землям теперь добавились еще 228 тыс. га, которые принадлежат Las Lenas. В итоге малайцы контролируют 0,5 млн. га земель на юго-западе провинции. На эти операции было израсходовано 10 млн.долл.

В течение этого года новые владельцы планируют инвестировать 1 млн.долл. в модернизацию курорта, а в течении 5 лет — 20 млн.долл. В их планы

входит улучшение инфраструктуры, переоборудование подъемников, расширение дорог и увеличение вместимости лыжного Центра.

Другой проект, который реализует компания Malbrook — это развитие сельского хозяйства и животноводства на землях в Маларге. Проект названный E1 Alamo требует дополнительных инвестиций в 3 млн.долл., которые будут направлены на выращивание картофеля и разведение стада коз. «ЛаНасьон», 15.03.2003г.

По мнению ряда экспертов война в Ираке не должна как-то серьезно отразиться или повлиять на экономику латиноамериканских стран. В то же время отмечается, что последствия войны могут сказаться на устоявшихся связях в латиноамериканском регионе. Особенно это затронет те страны, которые имеют большой объем внешней торговли с США. Речь идет в о Мексике и странах Карибского бассейна. Чили в этом смысле занимает промежуточную позицию. Для Бразилии основной риск заключается в том, что война в Ираке влияет на мировые цены на нефть, а это может негативно сказаться на экономике этой страны. Более в выгодном положении оказались в этой ситуации Венесуэла и Эквадор.

Доход от внешней торговли Мексики на 89% зависит от результатов внешнеэкономических связей этой страны с США (140 млрд.долл.), в то время как на европейские страны приходится 4% внешней торговли Мексики. Лишь 10% аргентинского экспорта направляется в США, в страны-члены Меркосур — 30%, а в Европу — 15%. «Кларин», 22.03.2003г.

## Афганистан

### Политика

Ключевой проблемой внутриполитического положения Афганистана в 2003г. оставалась сохранявшаяся нестабильность в ряде провинций и необходимость обеспечения мер безопасности в целом по стране.

Несмотря на действия, предпринимавшиеся Переходной администрацией Афганистана, операции американских воинских подразделений и присутствие в Кабуле международных сил сохранения безопасности (МССБ), обстановка в стране по-прежнему оставалась весьма напряженной, имела тенденцию к обострению, что обуславливалось значительной активизацией талибов и алькаидовцев в юго-восточных и южных районах.

К середине 2003г. стало очевидным, что полностью искоренить исходящую от бывшего режима талибов и примкнувших к ним оппозиционных формирований террористическую угрозу не удалось. Кроме того, на афганскую территорию постоянно вторгались пакистанские военные группы. Практически каждый месяц имели место попытки организации терактов в Кабуле.

Дополнительные сложности вносил динамично растущий наркоторговля, который подпитывал экстремистов всех мастей. Местные полевые командиры дистанцировались от центра, вступая при этом в периодические боестолкновения друг с другом. На севере страны продолжались столкновения между сторонниками узбекского генерала А.Достума и таджикского М.Аты. Самостоятельной от Кабула политической линии всеми силами старался придерживаться гератский губернатор Исмаил Хан.

Переходная администрация пока не в состоянии самостоятельно решать также и стоящие перед ней политические и социально-экономические задачи, будучи полностью зависимой от внешней помощи. Не дали должного эффекта попытки администрации Х. Карзая добиться централизации власти путем укрепления вертикали управления в условиях сохранения противоречий между центральным правительством и региональными лидерами, серьезных межэтнических трений. Продолжалось соперничество между назначенными Кабулом официальными представителями и региональными лидерами, вождями племен, полевыми командирами. Трудно начинался процесс разоружения бывших военизированных структур моджахедов и формирования при содействии США и ФРГ новой армии и полиции.

На участие в политической жизни страны претендовало более 150 партий. На общем фоне многочисленных партийных движений выделялись промонархистское Движение национального единства Афганистана, возглавляемое экс-президентом Б.Раббани Исламское общество Афганистана; партия панджширцев Национальное движение Афганистана; Объединенная национальная партия, созданная бывшими активистами фракции «Хальк» НДПА. Продолжали активную деятельность и старые военно-политические структуры лидеров «джихада», которые в целях усиления позиций периодически блокировались друг с другом. В преддверии проведения конституционной Лойя Джирги (Национального собрания страны) отмечались контакты даже таких непримиримых прежде противников, как профессора Бурханудина Раббани с лидером Исламской партии Афганистана (ИПА) г.Хекматиара.

Многие положения утвержденного Указом Х.Карзая в окт. Закона о партиях учитывают опасения, связанные с возможной негативной перспективой укрепления позиций моджахедов и военных. В связи с этим в нем был закреплен запрет для партий иметь вооруженные формирования, а для командования офицеров ВС состоять членами партии.

В такой обстановке Афганистан подошел к третьему этапному после Боннских соглашений и Чрезвычайной всеафганской ассамблеи событию — Конституционной Лойя джирге, состоявшейся с 14 дек. 2003г. по 4 янв. 2004г. и утвердившей новый основной закон — конституцию страны, в соответствии с которым:

- Афганистан является исламской республикой, в которой ислам — «священная религия»;
- последователи других религий обладают свободой отправлять свои религиозные обряды в соответствии с положениями закона;
- ни один закон не должен противоречить верованиям и практике ислама;
- мужчины и женщины имеют равные права и обязанности перед законом;
- Афганистан будет иметь президентскую систему правления;
- президент несет ответственность перед народом и нижней палатой национальной ассамблеи, или Улуси Джиргой;
- президент избирается Афганским народом путем прямых выборов вместе с двумя вице-президентами, которых выдвигает кандидат в президенты, участвующий в выборах;

– Национальная ассамблея состоит из двух палат: Улуси Джирги, или народной палаты, и Мышрано Джирги, или палаты старейшин;

– Улуси Джирга напрямую избирается афганским народом, обладает властью импичмента министров;

– президент назначает министров, генерально-го прокурора и управляющего центрального банка с одобрения Улуси Джирги;

– министры не могут быть иностранными гражданами, а в случае, если назначаемый министр имеет двойное гражданство, то для одобрения его назначения проводится голосование в Улуси Джирге;

– бывший король Мухаммад Захир Шах пожизненно получает титул «Отец нации»;

– пушту и дари являются официальными языками страны, а языки национальных меньшинств считаются официальными языками в тех районах, в которых на них говорят.

Сложная внутренняя обстановка в стране, продолжающаяся подрывная деятельность остатков структур талибов и «Аль Каиды», негативно сказывались на попытках правительства Х.Карзая ускорить процесс восстановления экономики страны, создать соответствующие условия для ее поступательного развития. Переходная администрация Афганистана вынуждена считаться с существующими реалиями.

По мнению представителей стран-доноров и международных организаций в Кабуле главным условием своевременного и эффективного обеспечения финансовой помощи Афганистану и притока в страну иностранных инвестиций является стабильная внутривластная обстановка.

## Экономика

Отсутствие необходимых официальных статистических данных усложняет работу по сбору, систематизации и анализу сведений по торгово-экономической проблематике Афганистана. Только в начале 2003г. в афганском правительстве начали предпринимать попытки восстановить функции по сбору и анализу экономической и статистической информации, отражающей объективное положение в социально-экономической сфере Афганистана.

В 2003г. перед афганским руководством стояли сложные задачи, своевременное и эффективное решение которых должно было способствовать успешному продвижению страны по пути возрождения и прогресса. В числе этих задач большое значение придается реформированию системы государственного управления, мобилизации внутренних доходов, эффективному наполнению и управлению бюджетом развития, возобновлению полномасштабной деятельности провинциальных и местных органов власти, в т.ч. их фискальных институтов, обеспечению условий дальнейшего развития частного сектора, снижению доли госсектора в экономике.

Министерствам и ведомствам направлены поручения, связанные с серьезным сокращением административного персонала, в т.ч. чиновничьего аппарата промышленных предприятий государственного и смешанного секторов, одновременно планируется сокращение количества собственно министерств.

Итоги 2003г. в области осуществления социально-экономической политики можно оценить как весьма неоднозначные. По оценкам международных финансовых институтов в 2003г. ВВП составил 5 млрд.долл., годовой доход на душу населения не увеличился и сохраняется на уровне 170 долл. Отмечался рост деловой активности и оживление экономики в Кабуле, Герате, Мазари Шерифе, ряде других городов страны, особенно в сфере обслуживания и строительстве. По сравнению с 2002г. на 15% вырос объем производства сельскохозяйственной продукции, в первую очередь зерновых культур, подготовлена базовая программа и началось восстановление дорожной сети на важнейших маршрутах Кабул-Кандагар-Герат, перевал Саланг, порт Ширхан-Поли-Хумри, Хайратон-Мазари Шериф. В ходе реализации планы присоединения к автодорогам Пакистана и Ирана.

В 2003г. важное значение придавалось реформированию системы государственного управления и обеспечению процесса ее дальнейшего строительства, мобилизации внутренних доходов и наполнению госбюджета, его эффективному управлению, возобновлению полномасштабной деятельности провинциальных и местных органов власти, обеспечению условий дальнейшего развития частного сектора, снижению доли госсектора в экономике, становлению системы государственных и банковских гарантий инвестиций, развитию банковского дела на основе принятого закона.

Правительству Х.Карзая удалось удержать в 2003г. основные потребительские цены на относительно стабильном уровне и избежать инфляции, а также девальвации национальной валюты «афгани», что в целом в определенной степени способствовало укреплению доверия населения к нынешней администрации.

Не отмечается пока ощутимых результатов в восстановлении промышленного потенциала страны, не проводится реконструкция объектов, связанных с добычей углеводородного сырья, других полезных ископаемых. Афганистан по-прежнему полностью зависит от поставок из-за рубежа многих продовольственных и промышленных товаров, горюче-смазочных материалов, машин и оборудования, основной номенклатуры строительных материалов и товаров массового потребления. Перспективы восстановления при участии США и Великобритании объектов нефтяной, газовой и угольной промышленности на Севере Афганистана просматриваются.

В соответствии с расчетами правительства ПИ-ГА, заложенными в Национальный бюджет развития на финансовый год (с 21 марта 2003г. по 20 марта 2004г.) бюджетные расходы должны составить 1,8 млрд.долл., в то время как страны-доноры обещали предоставить 1,3 млрд.долл. В связи с несоблюдением странами-донорами своих обещаний по объемам финансирования, афганское правительство в течение года вынуждено было в рабочем порядке пересмотреть ряд программ и проектов в социальной и экономической сферах, выделив наиболее приоритетные из них восстановление и строительство дорог и коммуникаций, объектов энергетики. При этом до сведения стран-доноров доведено, что в последующие пять лет необходимо значительно повысить объем их помощи, учитывая, что, по предварительной оценке

местных экономистов, «для построения стабильного и процветающего Афганистана» необходимо вложить в указанный период 30 млрд.долл.

В 2003г. Афганистан направил средства из Национального бюджета развития, а также полученные от стран-доноров и международных организаций финансовую, материально-техническую и гуманитарную помощь на следующие цели:

– возвращение беженцев и их обустройство (из запланированных бюджетом 164 млн.долл. профинансировано 79 млн.долл.);

– образование и профессиональная подготовка (из предусмотренных бюджетом 250 млн.долл. выделено 72 млн.долл.); здравоохранение (получено согласие стран-доноров профинансировать программы в объеме 131 млн.долл. из запланированных 173 млн.долл.);

– жилье и социальная защита (144 млн. долларов из предусмотренных на год 248 млн.долл.); культура, средства массовой информации и спорт (выделено 16 млн.долл. в то время как бюджетом предусмотрено 30 млн.долл.);

– транспорт (выделено 494 млн.долл. вместо запланированных в бюджете 254 млн.долл.). Увеличение объема расходуемых средств на эту статью бюджета объясняется недооценкой стоимости дорожных работ ряда проектов, в т.ч. Кабул-Кандагар, а также решением правительства завершить строительство важнейших магистралей (Кабул-Кандагар-Спин Булдук, Кабул-Жалалабад, Кабул-Доши) в форсированные сроки (к окт. 2004г.). Большие средства уходят также на разминирование дорожных участков, обеспечение мер безопасности;

– энергетика, горнорудная промышленность и телекоммуникации (из запланированных 162 млн.долл. выделяется 71 млн.долл.);

– управление природными ресурсами (92 млн.долл. в бюджете запланировано на 2003г. 146 млн.долл.); в рамках разработанных программ в этой области первостепенное значение придается развитию сельского хозяйства, в котором занято 85% населения, водных, лесных и других ресурсов; реализуется программа восстановления и дальнейшего развития ирригационной системы, в частности расширения площадей орошаемого земледелия за счет использования водных ресурсов крупнейших рек страны – Аму-Дарья и Пянджа;

– управление городским развитием (выделено 62 млн.долл. из запланированных 75 млн.долл.); развитие торговли и инвестиций (финансирование составляет 6 млн.долл., планировалось выделить 5 млн.долл.);

– реформа административной системы и управления экономикой (выделено 72 млн.долл. вместо запрошенных на 2003г. 97 млн.долл.); органы юстиции (выделено 24 млн.долл., бюджетом предусматривалось 25 млн.долл. на год); органы внутренних дел (выделено 14 млн.долл., согласно бюджета – 98 млн.долл.);

– программа разминирования (финансируемый объем средств – 30 млн.долл., бюджетом предусматривается 66 млн.долл.), с янв. 2003г. очищено 9 млн. кв. м. минных полей и 26 млн.кв.м. в зоне боевых действий, обследовано 37 млн.кв.м. площадей.

В случае возможного увеличения объема донорской помощи, а также налоговых поступлений в текущий бюджет, правительство Афганистана предполагало в авг. 2003г. внести изменения в На-

циональный бюджет развития. К этому времени планировалось подготовить в соответствии с международными стандартами дополнительные проекты, которые будут финансироваться из донорских средств. Однако, предполагаемого увеличения поступлений не произошло, предусмотренные бюджетом на 2003 фин.г. объемы финансирования со стороны стран-доноров не выполняются и значительно сократились, что вызывает недовольство правительства Х.Карзая, считающего, что международное сообщество не выполняет в полной мере принятых на Токийской конференции обязательств по восстановлению страны и, что в связи с Ираком проблемы Афганистана отошли на второй план.

Ведущий экономист правительства – министр финансов Афганистана Ашраф Гани, в ходе своих многочисленных выступлений на конференциях внутри страны и за рубежом активно проводит мысль о необходимости предоставления в ближайшие годы помощи Афганистану со стороны международного сообщества в 25-30 млрд.долл. Эти идеи находят поддержку со стороны генсека ООН и его специального представителя в Афганистане.

### Иноинвестиции

Афганское руководство придает важное значение развитию частного сектора, который должен играть ведущую роль в либеральной экономике страны. Представители стран-доноров и международных финансовых институтов проводят в стране большую работу по использованию потенциала частного сектора в реализации большинства проектов. По мнению западных консултантов эта работа приносит ощутимые результаты, в сочетании с оказываемой технической помощью в деле создания необходимого внутреннего потенциала.

Резкого притока иностранных инвестиций, в т.ч. и от проживающих за рубежом афганцев, в 2003г. не произошло, что явилось следствием нестабильности внутривнутриполитической обстановки, отсутствия банковских финансово-кредитных механизмов и надежных государственных и банковских гарантий капиталовложений. Афганское руководство продолжает активную работу по созданию благоприятных условий, как для афганских, так и иностранных инвесторов, желающих работать в Афганистане с максимальным использованием выгодного расположения страны на транзитных путях между государствами Центральной Азии и зарубежными рынками.

Первоочередной задачей на данном направлении продолжает оставаться необходимость развития соответствующей законодательной и институциональной инфраструктур, способствующих торговой и инвестиционной активности, создание простого и транспарентного механизма регулирования. Официальные афганские представители отмечают определенные положительные сдвиги в выходе на афганский рынок иностранных инвесторов, во многом благодаря усилиям руководства ПИГА по созданию благоприятного инвестиционного климата в стране. Большое значение в стимулировании инвестиционной деятельности иностранных представителей имеет принятый в конце 2002г. закон «О национальных и иностранных частных инвестициях в Афганистане». Ожидается, что инвестиции будут способствовать: развитию экономики, увеличению числа рабочих мест, по-

вышению национального дохода, росту уровня жизни населения и процессу развития рыночных отношений в Афганистане.

По официальным данным министерства торговли ПИГА в стране зарегистрировано 4 тыс. иностранных и национальных инвесторов. Предполагается, что в 2003г. объем иноинвестиций достигнет 400 млн.долл. благодаря реализации инвестиционных проектов будет создано 300 тыс. рабочих мест.

В 2003г. предприняты результативные попытки реорганизовать банковскую систему Афганистана. В стране, наряду с Да Афганистан банком (центральный государственный), начал действовать филиал Национального банка Пакистана, получили лицензии и готовятся к открытию «Микрофинанс банк» (большая часть собственности принадлежит Фонду экономического развития Ага-Хана) и британский «Стандарт Чартед». В перспективе — работа на афганском финансовом пространстве также Международного банка Афганистана (Afghan International Bank), пакистанского «Хабиб Банк». При этом действовавшие в прежние времена известные афганские коммерческие банки такие, как Пуштунский торговый банк и Милли Банк будут руконструированы, а Банк сельхозразвития, Индустриальный Банк, Ипотечный Банк и Банк содействия экспорту предполагается ликвидировать.

В результате прошедшего в июне 2003г. американо-афганского делового форума в Чикаго, наметились перспективы притока в страну инвесторов из числа американских частных компаний в объеме 2 млрд.долл., главным образом в сельскохозяйственный сектор экономики.

Одним из основных препятствий к увеличению объема иностранных инвестиций является отсутствие соответствующего механизма гарантий капиталовложений. В 2003г. Всемирным банком совместно с министерствами торговли и финансов ПИГА, принято решение о создании под эгидой этого банка Тростового фонда по инвестиционным гарантиям для Афганистана (Investment Guarantee Trust Fund for Afghanistan) с капиталом в 50 млн.долл. на четырехлетний период. Реализация этого проекта, в т.ч. поиск доноров, поручена входящему в структуру Всемирного банка Многостороннему агентству по инвестиционным гарантиям (Multilateral Investment Guarantee Agency— MIGA). Афганистан был принят в состав MIGA в середине июня 2003г.

Основной целью деятельности указанного Тростового фонда является «обеспечение гарантий иностранных инвестиций в Афганистане от политических (некоммерческих) рисков в результате военных действий, гражданских выступлений, включая революцию, мятеж, государственный переворот, террористические акты». Иностранные инвесторы также будут застрахованы от потерь в случае таких действий властей как экспроприация собственности, нарушение условий (разрыв) контракта, запрет перевода прибыли за рубеж. Под гарантии Тростового фонда будут подпадать инвестиции, направленные на расширение, модернизацию или финансовую реструктуризацию существующих объектов или приватизируемых объектов госсобственности. Также предусматривается выдача гарантий по займам и кредитам, получаемым на поставки в Афганистан таких жизненно важных видов товаров, как машины и механизмы, техника и оборудование для объектов инфраструктуры.

По заявлению министра торговли Афганистана, работа по формированию Тростового фонда должна быть завершена до конца 2003г. В этом, как подчеркивается, заинтересована не только афганская сторона, но и «представители иностранных деловых кругов, намеревающиеся серьезно и на перспективу работать в Афганистане». Деятельность Тростового фонда обеспечит, по расчетам экспертов министерства торговли ПИГА, «приток в страну иностранных инвестиций и основных видов импортных товаров, в которых так остро нуждается афганская экономика, находящаяся в процессе восстановления и перестройки».

Процесс восстановления экономики Афганистана в 2003г. проходил значительно медленней, чем планировалось, в силу ряда политических, управленческих и финансовых причин. Практически не произошло сколько-нибудь заметного повышения уровня жизни населения, сохранялась нищета и низкий жизненный уровень подавляющей массы населения.

Сельское хозяйство и животноводство оставались основными производственными секторами страны, которые обеспечивали средствами существования 85% населения страны. Рост национальной экономики во многом зависит от темпов развития с/х производства.

К концу 2003г. по прогнозам правительства внутренние доходы бюджета должны вырасти на 16% по сравнению с пред.г., а расходы — на 58%. В 2003г. доходы от сбора налогов составили 16-17% от общей суммы доходов дефицит гос. бюджета снизился на 13%. Обычно этот дефицит покрывается за счет зарубежных грантов.

По прогнозам ведущих международных финансовых институтов, в частности Азиатского банка развития (АзБР), в случае благоприятного развития внутривнутриполитической обстановки и внешних факторов, рост экономики Афганистана в 2003-04гг. может составить 10% при сдерживании роста инфляции «в разумных пределах». Развитие афганской экономики, как подчеркивают западные эксперты, «целиком зависит от решения проблем безопасности страны, приверженности администрации Х. Карзая разумному экономическому менеджменту и продолжающейся донорской поддержки процесса восстановления Афганистана».

### Внешэкономсвязи

В 2003г. администрация Х.Карзая придавала первостепенное значение реализации планов по расширению и углублению своих внешнеэкономических связей, рассматривая их как важнейшую составную часть процесса восстановления Афганистана и укрепления своей власти. Важнейшая роль при этом отводилась развитию внешне-торговых связей и привлечению иностранных инвестиций в экономику страны.

Афганское руководство рассматривает в качестве своих важнейших внешнеэкономических партнеров на ближайшую и более отдаленную перспективу такие страны как Индия, Иран, Пакистан, Россия, Китай, США, Великобритания, Европейский союз. Торговые связи с этими странами успешно развиваются.

Важное значение имело предоставление странами-партнерами ряда льгот для товаров афганского экспорта. Так, с Индией подписано двустороннее торговое соглашение (РТА, Preferential

Trade Agreement), по которому 38 афганских товарных позиций получают тарифные льготы от 50 до 100%, а Кабул освобождает от таможенных пошлин 8 видов индийских товаров. В соответствии с ирано-афганскими двусторонними соглашениями в сферах торговли, транспорта и транзита, Афганистан получил право использовать иранский погранпереход Чабахар с 90% скидкой на пограничные сборы (за исключением налива), а также 50% скидку на услуги по складскому хранению и на другие сборы. Одновременно Афганистан может использовать все иранские порты и дороги для транзита своих товаров, афганские операторы автотранспортных средств и судов получают дорожные пропуска с правом провоза товаров через Иран, а также право покупать топливо по тем же ценам, что и иранские операторы.

Отмечается также важное значение решения Исламабада сократить с 24 до 8 позиций, а в перспективе ликвидировать «запретительный список» товарных позиций АТТА (Соглашение о транзитной торговле с Афганистаном), а также снизить на 22% ж/д тарифы на перевозку грузов в рамках АТТА. В 2003г. объем афганской транзитной торговли, ведущейся по этому соглашению, вырос на 50% в сравнении с соответствующим предыдущим периодом (с 5,6 до 8,8 млн.долл.). За этот же период объем официального пакистанского экспорта в Афганистан вырос до 275 млн.долл. (по сравнению с 161 млн.долл. за пред.г.).

Эти намерения подтвердились в результатах переговоров делегации Пакистана в начале янв. 2004г. (в Кабуле находился премьер-министр) Пакистанцы приехали с беспрецедентными предложениями по развитию торгово-экономического сотрудничества. Предлагалось ликвидировать все препятствия для транзита товаров в Афганистан, максимально сократить список товаров, запрещенных к экспорту в Афганистан, поставить безвозмездно сахар и пшеницу, построить за свой счет железную дорогу Чаман-Кандагар, больницы в Джелалабаде и Мазари-Шерифе, реконструировать автодорогу Турхам-Джелалабад-Кабул (подрядчик – китайские фирмы), принимать на стажировку афганских учащихся для обучения английскому языку, экономике и финансам.

Итоги прошедшей в июне 2003г. в Тегеране многосторонней встречи в формате Иран-Афганистан-Узбекистан-Таджикистан оцениваются в Кабуле как «важнейший импульс активного развития внешнеэкономических связей Афганистана с соседними государствами и пример доброй воли дружественных Афганистану стран». С США, Великобританией, Японией, Китаем, странами Европейского союза велись переговоры о предоставлении Афганистану определенных внешнеторговых льгот, в т.ч. о снятии экспортных и импортных ограничений, снижении пошлин. Представители афганских деловых кругов вынуждены признать, что в связи с ограниченностью товарной номенклатуры традиционного афганского экспорта (до 10 наименований), предоставление иностранными государствами преференций по дальнейшему стимулированию афганских экспортных поставок практически не могут оказать серьезного влияния на расширение объема двусторонней торговли.

В отношениях с Ираном, Китаем и Индией урегулирован вопрос выдачи въездных виз (упрощена процедура их получения) для представите-

лей афганских деловых кругов, выезжавших в эти страны для решения конкретных задач сотрудничества в торгово-экономической сфере. За 5 мес. 2003г. посольство КНР в Кабуле выдало 350 «деловых» виз афганским бизнесменам и купцам, ведущим торговые дела с китайскими партнерами.

Афганистан подал заявку на прием в ВТО, ожидается, что к 2010г. страна станет полноправным членом этой международной организации. Большой интерес проявляют в Кабуле к перспективам развития экономического сотрудничества в рамках ШОС, учитывая активные двусторонние связи ПИГА со странами-участницами данной организации.

## Бельгия

### Экономика

Глобальное укрепление экономики во II пол. 2003г. вызвало и постепенный подъем экономики в странах континентальной Европы, несмотря на колебания курса евро. По прогнозам Евростата (Eurostat), ВВП стран Евросоюза вырос в III кв. 2003г. по сравнению со II кв. 2003г. на 0,4% (кварталом раньше он еще сокращался), в IV кв. рост продолжился, а в I кв. 2004г., по оценкам аналитиков Евростата, рост ВВП в странах ЕС составит 0,3-0,7%.

Как и в соседних странах, в Бельгии экономическая активность начала восстанавливаться в III кв. 2003г. По последним оценкам Нацинститута счетов Бельгии, реальный ВВП страны увеличивался в III и IV кв. 2003г. на 0,5%, после снижения 0,1% во II кв. Бельгийская экономика оказалась немного более «эластичной» в течение предыдущего периода спада, что характеризовалось ростом ВВП на 0,7% в III кв. 2003г. в годовом выражении, что на 0,3% выше показателя, зарегистрированного в зоне евро.

В течение года (с июня 2002г.) наблюдалось ухудшение делового климата Бельгии. С июня 2003г. он начал заметно улучшаться, вернувшись к своему уровню от самого низкого за 10 лет показателя, зарегистрированного весной 2003г. До этого момента восстановление доверия потребителей не могло «соревноваться» с темпами улучшения делового климата страны. Падение доверия потребителей связано в основном с многочисленными потерями рабочих мест. И хотя показатель доверия потребителей остается пока на уровне ниже среднего, он все же вернулся к уровню, близкому к самому высокому показателю за год.

Учитывая относительно высокий экономический рост в Бельгии, зарегистрированный в III кв., и улучшение делового климата, сентябрьский консолидированный прогноз роста ВВП Бельгии в 2003г. был изменен с 0,8% до 1%. В сторону повышения были пересмотрены и прогнозы экономического роста страны на 2004г. — с 1,7% до 2%. Это связано с тем, что аналитики ожидают роста как экспорта, так и внутреннего спроса.

Основные показатели экономики Бельгии и зоны евро в 2002-2003гг. и прогноз на 2004г.

	2002г.		2003г.		2004г.	
	Бель- гия	Зона евро. <sup>3</sup>	Бельг., прогн. <sup>4</sup> Тек.	Зона евро. <sup>3</sup> Тек.	Бельг., прогн. <sup>4</sup> Тек.	Зона евро. <sup>3</sup>
Реальный ВВП <sup>1</sup> .....	0,7	0,9	1,0	0,8	0,4	0,2
Занятость <sup>1</sup> .....	-0,3	0,5	-0,3	-0,3	-0,2	0,4
Потреб. цены <sup>1</sup> .....	1,6	2,3	1,6	1,5	2,1	1,5
Баланс госуправл. <sup>2</sup> .....	0,1	-2,2	0,2	-0,5	-2,8	0
Первич. баланс <sup>2</sup> .....	6,1	1,4	5,8	5,3	0,7	5,4



Госдолг<sup>2</sup> .....106,1.....69.....100,5.....102,7.....70,4.....97,2.....99,8.....70,7

<sup>1</sup> Изменение в процентах. <sup>2</sup> В процентах от ВВП. <sup>3</sup> Последний прогноз Комиссии ЕС (нояб. 2003). <sup>4</sup> Совместный прогноз NBB, Debt Agency (Federal Public Service Finance), Barclays Capital, BNP Paribas, Dexia Bank, Fortis Bank, Indosuez, ING, KBC Bank, UBS Warburg.

Источник: Национальный банк Бельгии, Belgian Prime News, January 2004 No. 22.

В нояб. 2003г. инфляция в Бельгии достигла самого высокого уровня за год, увеличившись с 1,4% до 1,8%. Это было связано с тем, что в 2002г. были более низкие цены на энергию, а также с повышением цен в евро на товары и на производственные полуфабрикаты. В зоне евро инфляция также выросла. Большая чувствительность индекса инфляции в Бельгии к ценам на нефть и постепенному исчезновению нисходящего эффекта, вытекающего из отмены лицензионных сборов за радио и телевидение приблизила за последние несколько месяцев бельгийский индекс инфляции к среднему показателю зоны евро.

По прогнозам, уровень инфляции в Бельгии в 2003г. составит 1,6%, а в 2004г. — 1,5%. Ожидается, что инфляция останется умеренной в связи с «ценовым давлением», оказываемым как из-за рубежа, так и внутри страны.

По прогнозу Нацбанка Бельгии, уровень безработицы в 2003г. увеличится на 5,5% по сравнению с пред.г. и составит 7,7% от трудоспособного населения страны. Количество занятых сократится в 2003г. (на 0,5%) по сравнению с 2002г. и составит 4,18 млн.чел.

В начале окт. 2003г. премьер-министр Бельгии Ги Верховстадт выступил с федеральной политической декларацией, отметив, что за последние 3 года количество безработных в стране увеличилось на 70 тыс.чел. Декларация премьера была посвящена в основном вопросам создания рабочих мест, причем Верховстадт отметил, что правительство ставит своей целью на ближайшее время — создание 200 тыс. новых рабочих мест.

Уровень безработицы Бельгии

	2001г.	2002г.	2003г.
% от трудосп. нас. ....	6,7	7,3	7,7
В тыс. человек .....	470	490	.....

Источник: Национальный банк Бельгии.

<sup>1</sup> По прогнозам Комиссии ЕС и ОБСЕ, уровень безработицы в Бельгии в 2003г. составит 8,2%.

По оценке аналитиков, баланс госуправления Бельгии закрывается в 2003г. с активным сальдо в 0,2% от ВВП. Можно сказать, что при сбалансированном бюджете выполняется принятая в нояб. 2002г. Стабилизационная программа Бельгии. Вышеуказанная оценка вынесена с учетом полученной от компании Belgacom суммы в размере 5 млрд. евро (1,9% ВВП).

2 окт. 2003г. было подписано соглашение, по которому бельгийское государство — основной акционер бельгийского телеоператора Belgacom, — которому принадлежит 50% акций, разрешило выход Belgacom на биржу. По соглашению, государство возьмет на себя вопросы управления пенсионными фондами Belgacom, составляющими сегодня 3,6 млрд. евро, добавив к этой сумме 1,4 млрд. евро из собственных средств. Belgacom выкупит у трех своих акционеров 10% капитала на 1,3 млрд. евро, причем лишь 40% капитала будет пущено в оборот. В принципе этот факт не имеет особого значения, поскольку вышеуказанная сумма пропорциональна страховой стоимости невыполненных компанией Belgacom долгов. Выгодным последствием получения этой суммы от Belgacom явилось выделение правительством суммы в 1 млрд. евро для Национального общества железных дорог Бельгии.

Баланс государственного управления, в % от ВВП

2001г. 2002г. 2003г. 2004г. 2005г. 2006г. 2007г.

Основные задачи Стабилизационной программы

дек. 2000г.....	0,2	0,3	0,5	0,6	0,7	-	-
нояб. 2001г.....	0	0	0,5	0,6	0,7	-	-
нояб. 2002г.....	-	0	0	0,7	0,5	-	-
нояб. 2003г.....	-	-	0,2	0	0	0	0,3
Итого, результат ....	0,5	0	0,2	-	-	-	-

Госдолг .....108,7.....106,1.....102,3.....97,6.....93,6.....90,1.....88

Данные с 2002г. — по проекту нояб. 2003г. Стабилизационной программы.

Источник: минфин, Нацбанк Бельгии, совместный консолидированный прогноз финансовых институтов.

Новый федеральный бюджет страны ставит своей основной целью — сбалансированный бюджет госуправления в 2004г. Одна из ключевых особенностей бюджета — схема регулирования возврата в Бельгию вывезенных капиталов (т.н. амнистия капиталов), начатая в начале 2004г. Эта амнистия коснется как капиталов, которые бельгийцы держали на счетах за границей, так и ценных бумаг на предъявителя. Одноразовый налог на возвращаемые 6-9% оценивается в 0,3% от ВВП страны. Минфин Бельгии рассчитывает, что объявленная «амнистия капиталов» позволит вернуть в страну 10-15 млрд. евро и, соответственно, получить в виде налогов 850 млн. евро. С начала 2005г. в Евросоюзе вступает в силу директива, обязывающая все банки ЕС предоставлять данные о вкладах нерезидентов в органы финансового контроля соответствующих стран. Это касается, прежде всего, Люксембурга, где хранится основная часть бельгийских капиталов

С целью увеличения занятости планируется в период 2004-05гг. снизить размеры отчислений на социальное обеспечение. На 4,5% будет увеличены расходы на здравоохранение (в постоянных ценах), а предстоящая реформа системы подоходного налога с частных лиц, как запланировано, снизит за 2004-07гг. долю налогов на 3 млрд. евро.

В нояб. 2003г. федеральное правительство представило в Комиссию ЕС обновленную Стабилизационную программу на период до 2007г., подтверждающее обязательство Правительства Бельгии постепенного сокращения активного сальдо бюджета в среднесрочный период (с целью скорейшего сокращения госдолга Бельгии и подготовки финансов страны к увеличивающемуся воздействию старения населения). В 2003г. госдолг страны уменьшится до 100,5% от ВВП, а в 2004 — до 97,2% от ВВП. Баланс госуправления, по-видимому, «выйдет» в 2003г. на активное сальдо в 0,2% от ВВП и будет сбалансирован в 2004г.

10 дек. 2003г. Казначейство издало свой консолидированный план на 2004г., по которому оно планирует выполнять свои финансовые требования (оценены в 32,13 млрд. евро) в средне- и долгосрочном плане. Ожидается, что непогашенная сумма краткосрочного долга увеличится. Казначейство планирует выпустить «линейные облигации» (OLO) на 27,90 млрд. евро, что на 4,63 млрд. евро больше, чем выпуск этих облигаций в 2003г., что связано с более высоким дефицитом федерального бюджета.

С мая 1989г. Казначейство выпускает долгосрочные линейные облигации с фиксированной стоимостью и сроками выплат, ежемесячными долями. Курс этих ценных бумаг и уровень дохода, определяются через систему продажи с торгов, без консорциума банков. Эти линейные облигации включены в счет и операции покупки и продажи через Клиринговую систему Нацбанка Бельгии.

## Банки

Бельгия считается одним из основных банковских и финансовых центров Евросоюза. С 1999г. Бельгия и еще 10 государств-членов ЕС начали переход на третий этап строительства Экономического и валютного союза (ЭВС) в рамках ЕС, предполагающего не только тесную координацию и, до определенной степени, гармонизацию бюджетных и экономических политик государств-членов, но и введение единой денежной единицы – евро, а также определение и осуществление единой денежной политики таких государств-членов.

На этом этапе государства передают органам Евросоюза свою компетенцию в одних из самых чувствительных вопросах – в вопросах осуществления и регулирования денежной эмиссии и в вопросах осуществления денежной политики. Такая передача национальной компетенции и, вызванное этим ограничение национального суверенитета государств-членов в таких областях, приводит к принципиальному изменению роли и полномочий ЕС. Процесс такой передачи национальной компетенции государств-членов приводит к тому, что они *de facto* лишаются своей компетенции по осуществлению денежной и эмиссионной политик, которая закреплена в конституциях практически всех государств-членов ЕС.

Для вхождения в зону евро государствам-членам пришлось изменить правовое положение своих центральных банков таким образом, чтобы гарантировать своим центральным банкам достаточную степень независимости, предусмотренной в Статуте Европейской системы центральных банков, а также для того, чтобы они могли выполнять свои обязанности в рамках этой системы. Это дало возможность говорить о «прямой гармонизации» правового положения центральных банков. Новый закон о своем центральном банке Бельгия приняла в марте 1999г.

Денежной единицей Бельгии с 1 янв. 2002г. является евро. Бельгийская банковская система отличается высоким уровнем концентрации капитала. Слияние банков, начавшееся в 60гг., усилило этот процесс. Государство владеет 50% акций Национального банка Бельгии, который выполняет функции центрального банка страны. Бельгия располагает 128 банками, из которых 107 – иностранных.

Старейшим и крупнейшим коммерческим банком, а также крупнейшей холдинговой компанией в стране является «Сосьете женераль де Бельжик» (*Societe Generale de Belgique*). Существуют также специализированные финансовые учреждения – сберегательные банки и фонды с/х кредита.

По данным ежегодной презентации Банковско-финансовой комиссии Бельгии (CBF – *Commission bancaire et financiere*), по итогам 3 кв. 2002 фин.г. каждый шестой банк Бельгии объявил об убытках. Представители CBF, правда, считают, что речь идет о небольших финансовых институтах, для которых не обязательно отражать серьезные потери. В общих чертах ситуация с банками в Бельгии довольно здоровая. Общий объем вкладов банковских клиентов Бельгии достиг к 30 сент. 2002г. 282 млрд. евро. Зафиксировано небольшое увеличение объемов вкладов на 3% к уровню на 30 сент. 2001г. Но общая тенденция свидетельствует о сокращении долгосрочных вкладов в пользу обычных вкладов, которыми удобнее пользоваться.

Банковско-финансовая комиссия Бельгии столкнулась в 2002г. с большими трудностями. Среди них – вступление в силу закона от 2 авг. 2002г. о реформе надзора за финансовым сектором, серьезно меняющего компетенцию CBF. Теперь за Комиссией закреплена компетенция расширенного контроля над Биржей, что предполагает ее внутреннюю реорганизацию. Закон предусматривает более тесное сотрудничество между CBF, Национальным банком Бельгии (*la Banque Nationale – BNB*) и Офисом контроля над страхованием (*l'OCA – Office de Controle des Assurances*) в области контроля над финансовым сектором страны. Появилось два новых органа, представляющие 3 учреждения, под председательством Нацбанка Бельгии и с обязанностями координации работ. Новое законодательство вступило в силу с 1 нояб. 2002г. с образованием нового комитета дирекции, состоящего из 5 членов, назначаемых на 6 лет. Новый комитет дирекции образован также в Офисе контроля над страхованием. Он состоит из представителей Нацбанка и президента Офиса контроля над страхованием.

Специфика банков и административно-финансовых учреждений Брюсселя связана с его многовековым статусом столичного города. Будучи административным центром бельгийской провинции Брабант в составе Нидерландского королевства, Брюссель на протяжении многих веков являлся финансовой столицей не только Бельгии, но и значительной части Европы.

## Валютный контроль

До 1998г. бельгийское валютное законодательство возлагало контроль за валютным обменом между странами Бельгийско-Люксембургского экономического союза (БЛЭС) и за границей на созданный в соответствии с законом от 6 окт. 1944г. Бельгийско-люксембургский институт валютного контроля (ИВК). Этот институт имел своей задачей обеспечение исполнения законов и правил в области валютного обмена и выявления случаев их нарушения. В соответствии с Регламентом «Е» Институт гарантировал свободу перевода иностранных инвестиций в БЛЭС. Инвестиции формально должны были быть предназначены для поддержания или установления прямых и прочных отношений с промышленными или торговыми предприятиями, основанными на территории БЛЭС посредством участия капитала в таком предприятии или посредством среднесрочных или долгосрочных займов, которые должны были быть сделаны на основании разрешения ИВК. Институт гарантировал при инвестировании капитала, что в любой момент будет выдано разрешение на перевод за границу в соответствии с установленным порядком вложения капитала, а также доходов от него.

Предварительного разрешения для осуществления платежей и перевода средств от резидентов БЛЭС резидентам иностранных государств, не требуется, а функции ИВК сейчас сводятся к учетно-статистическим функциям и составлению платежного баланса, т.е. о всех сделках между резидентами БЛЭС и нерезидентами должен быть информирован ИВК для целей статистики. О сделках, совершенных в БЛЭС через финансовые институты, ИВК информируется этими финансовыми институтами. Об остальных сделках необходимо информировать ИВК напрямую. В этой связи

Институтом ежегодно рассылается по бельгийским фирмам анкета, которую фирмы обязаны заполнить и направить в Институт. Часть вопросов анкеты посвящена вопросам инвестиций.

Валютное законодательство Бельгии не ограничивает ввоз иностранного капитала в страну. Практически не существует и ограничений для инвестирования иностранного капитала в экономику страны ни в отношении тех или иных отраслей экономики, ни в отношении доли участия иностранного капитала в создаваемых торговых обществах, за исключением ряда отдельных отраслей, которые отнесены к госмонополии (почта, телеграф, телефон).

В соответствии с законодательством Бельгии, любая иностранная компания или иностранный гражданин, имеющие намерения заняться предпринимательской деятельностью в сфере банковских услуг или услуг на рынке ценных бумаг, должны получить специальное разрешение Банковско-финансовой комиссии, цели и задачи которой определены Гл. III Закона от 2 авг. 2002г., определяющей порядок контроля за финансовым сектором и за оказанием финансовых услуг. Основной задачей Комиссии является осуществление контроля за деятельностью кредитных учреждений, инвестиционных фондов, а также за куплей-продажей ценных бумаг. Комиссия выдает разрешение на занятие деятельностью в финансовом секторе после всестороннего и тщательного анализа и изучения потенциальных возможностей иностранной компании, желающей работать на финансовом рынке Бельгии, в т.ч. проверка осуществляемых и на предмет недопущения возможности отмывания денег и создания «мафиозных» структур.

Иностранные банки и другие финансовые учреждения, в целом, представлены на финансовом рынке Бельгии своими филиалами и отделениями, для открытия которых также требуется разрешение Банковско-финансовой комиссии.

Прямых запретов либо ограничений иностранного участия в капитале, руководстве или органах управления и ключевом персонале финансовых компаний не существует. Основным критерием, который применяется по отношению к иностранным гражданам, является наличие опыта работы в финансовых структурах.

В отношении процедуры получения соответствующих разрешений, регистрации, необходимых для начала бизнеса в финансовом секторе, применяются общие положения законодательства Бельгии об иностранцах.

## Налоги

Большинство вопросов, связанных с налогообложением и фискальной системой Бельгии, регулируются на федеральном уровне, однако по некоторым аспектам решения могут приниматься на уровне регионов. Меры стимулирования, связанные с привлечением рабочей силы, регулируются как на федеральном, так и на региональном уровне.

В Бельгии проводится реформа налогов с предприятий. Для средних и малых предприятий налог снижен с 33,99% до 24,98%. Осуществление этой реформы обещает стабильность налогообложения на период в 5 лет.

Порядок взимания налогов, пошлин и сборов, которыми облагаются бельгийские акционерные общества, регулируется большим количеством

нормативных актов, объединенных в систему налогового законодательства страны. Нормативные акты по вопросам налогообложения сведены в так называемый «Кодекс налогов на доходы». Действует «Кодекс на доходы» 1992г. В соответствии с указанным Кодексом, налогом на прибыль облагаются акционерные общества, имеющие в Бельгии «домицилий» (местонахождение головного предприятия или дирекции) и которые осуществляют деятельность, приносящую прибыль.

Под прибылью от промышленной, торговой или сельскохозяйственной деятельности понимается та, которая получена: от всех операций, осуществляемых обществами в указанных областях или путем посредничества; от любого увеличения стоимости актива или уменьшения пассива, проистекающих из результатов деятельности общества, когда эти увеличения или сокращения были либо обращены в денежные средства, либо отражены в счетах, балансе или инвентарных книгах; от недооцененных элементов актива или переоцененных элементов пассива в такой степени, когда недооценка или переоценка не соответствует ни увеличению или сокращению капитала, ни амортизационным отчислениям.

В соответствии с налоговым законодательством, акционерные общества облагаются налогом со всей получаемой прибыли, включая ту, которая направляется в резервный фонд и распределяется между акционерами, а также направляемую на выплату вознаграждений администраторам, комиссарам и т.п. лицам. Основной капитал налогом не облагается.

Ставка налога на прибыль акционерных обществ установлена в 39% (40,17% включая дополнительный сбор на случай кризиса в 3% — *contribution complementaire de crise*, ССС).

Те общества, чья налогооблагаемая прибыль не превышает 322.261,58 евро, пользуются следующими уменьшенными (льготными) ставками: 28% (28,84%, включая ССС), если прибыль менее 24.789,35 евро; 36% (37,08%, включая ССС), если размер прибыли составляет от 24.789,35 до 89.241,67 евро; 4% (42,23%, включая ССС), если размер прибыли от 89.241,67 до 322.261,58 евро; 39%, если прибыль превышает 322.261,58 евро.

Уменьшенные ставки не применяются в отношении обществ, оказывающих финансовые услуги, координационных центров и обществ, учрежденных в «зоне занятости», обществ, в которых распределенные дивиденды превышают 13% свободного капитала на начало налогооблагаемого периода.

Для некоторых организаций ставка налога устанавливается: 21,5% для Бельгийского бюро по экономике и сельскому хозяйству; 5% для местных коммерческих организаций и их региональных или профессиональных обществ, имеющих целью предоставление кредитов для нужд и оснащения ремесленников; 5% для ряда учреждений Фламандского, Валлонского и Брюссельского регионов, которые предоставляют ссуды на социальное развитие.

Доходы обществ, учрежденных в стране, с которой Бельгия не заключила соответствующего соглашения об избежании двойного налогообложения, облагаются налогом по уменьшенной ставке. Ставка налога составляет четверть обычной ставки, которая подлежит взиманию.

Если бельгийские и иностранные доходы составляют от 24.789,35 евро до 322.261,58 евро, уменьшение базовой ставки исчисляется: в соответствии

с уменьшенной базовой ставкой осуществляется таким образом, как будто речь идет исключительно о доходах бельгийского происхождения; затем осуществляется подсчет налогооблагаемой базы пропорционально доходам бельгийского и иностранного происхождения; часть налога, которая относится к доходам иностранного происхождения, уменьшается на четверть и добавляется к налогу на доходы бельгийского происхождения.

Вследствие принятия закона от 10 авг. 2001г., которым реформировано взимание налогов с физических лиц, существует план проведения налоговой реформы в отношении налогообложения обществ.

Основными положениями данного плана являются: на первом этапе нормальная ставка налога на прибыль обществ будет понижена с 39% до 33% (33,99% с учетом ССС); на следующем этапе дополнительный сбор на случай кризиса ССС, будет отменен и ставка налога будет составлять 30%.

Сокращенная ставка для обществ, чья налогооблагаемая прибыль не превышает 322.261,35 евро, будет исчисляться: 24,250% (24,98% с учетом ССС), если прибыль составляет 24.789,35 евро; 31% (31,93% с учетом ССС), если размер прибыли составляет от 24.789,36 евро до 89.241,67 евро; 34,5% (35,54 % с учетом ССС), если размер прибыли составляет от 89.241,68 евро до 322.261,58 евро; 33% (33,94% с учетом ССС), если размер прибыли превышает 322.261,59 евро.

Правовое регулирование в Бельгии налога на добавленную стоимость (НДС) содержится в Кодексе НДС (принят 3 июля 1969г., вступил в силу с 1 янв. 1971г.). Параграф 1 статьи 1 этого Кодекса устанавливает, что в Бельгии «вводится под названием налога на добавленную стоимость, налог на оборот, который взимается на условиях и в порядке, определенных настоящим Кодексом».

По общему правилу, установленному статьей 2 и статьей 3 Кодекса НДС обложению НДС подлежат поставки товаров и оказание услуг, осуществляемые в Бельгии на возмездной основе лицами, подпадающими под категорию плательщиков НДС, а также ввоз в Бельгию имущества, осуществляемый любыми лицами, независимо от того, обладают ли эти лица статусом плательщика НДС. Определение лиц, обладающих статусом плательщика НДС, содержится в статье 4 Кодекса НДС: «Плательщиком НДС является любое лицо, которое регулярно и независимо осуществляет в ходе своей экономической деятельности, в качестве основного или дополнительного предмета деятельности, с целью или без цели извлечения прибыли, поставки имущества или оказание услуг, предусмотренных настоящим Кодексом, независимо от места, где осуществляется экономическая деятельность». Под имуществом Кодексом НДС понимаются материальные вещи, к категории которых, для целей законодательства о НДС, относятся электричество, газ, тепло, холод, вещные права, которые дают правообладателю полномочия по пользованию недвижимым имуществом (статья 9 Кодекса НДС). Под поставкой имущества Кодекс понимает передачу полномочий по распоряжению имуществом в качестве его собственника (статья 10 Кодекса НДС), а под оказанием услуг – любое действие, не составляющее поставку имущества (статья 18 Кодекса НДС).

Все товары и услуги, подлежащие обложению НДС, можно разделить на несколько групп: а) товары первой субстанции (продовольственные товары, медикаменты), с них взимают налог в 6%; б) товары второй субстанции (вода, электричество, бензин, мазут, отопление, услуги), с них взимается налог в 12%; в) предметы роскоши (легковые автомобили, теле-, радиоаппаратура, меха, ювелирные изделия), с них взимается налог в 21%.

По товарам первых двух групп «а» и «б», если они приобретены обществом, НДС впоследствии через определенный срок (как правило, не позже, чем через 3 месяца) возвращается полностью.

По товарам группы «в» НДС делится на две части: возвратную и безвозвратную. Если НДС взимается с инвестиций, т.е. с тех предметов и товаров, которые включаются в основные средства, то из 21% будет возвращено более 10%. Однако безвозвратная часть НДС включается в стоимость товаров и может быть амортизирована либо в полной сумме после окончания первого финансового года, либо в течение ряда лет вместе со стоимостью товаров, на которую эта часть НДС начислена, в сроки, предусмотренные для каждого конкретного товара.

В Бельгии нет специального законодательства, устанавливающего размеры процентов на амортизацию материальных ценностей. Проценты на амортизацию машин, оборудования определяются самими обществами и предприятиями в зависимости от условий, в которых они находятся, и окончательно согласовываются с контрольными органами минфина, после чего эти размеры амортизации становятся обязательными для данного общества.

По законодательству Бельгии все виды недвижимости, находящейся в частном владении: земля, дома, квартиры, гаражи, склады, сооружения промышленного характера, подлежат налогообложению один раз в год. С недвижимости взимается три вида налогов – федеральный, региональный и городской. Перечисленные налоги взимаются с так называемого годового кадастрального дохода, т.е. с дохода, который мог бы быть получен владельцем недвижимости, если бы последняя была сдана в аренду. Размер кадастрального дохода с недвижимости определяется минфином.

Федеральный налог составляет 12,5% с кадастрального дохода. Этот налог действует по всей территории Бельгии и величина его для всех одинакова. Размеры регионального и городского налогов в разных регионах и городах различны. Для недвижимости, например, расположенной в Валлонском регионе и в регионе Брюссель-Капиталь, установлен налог в 1,25% с кадастрального дохода, во Фламандском регионе – 2,5%.

Общий налог на недвижимость может составлять 30-40% кадастрального дохода. В соответствии с законодательством, с общества взимается налог на персонал общества, который является региональным и городским. Эти налоги взимаются один раз в год.

Существуют и другие виды региональных и местных налогов и сборов, подлежащих уплате. К таким налогам относятся: налог на телевизионные и радиоантенны, налог на воду (налог Фламандского региона на защиту водных ресурсов, налог Брюссельского столичного региона и Валлонского региона на сброс сточных вод), налог Валлонского региона на переработку отходов, ряд коммунальных налогов на офисные помещения (taxes communales sur la superficie de bureau), налог на вывоз бытового мусора.

## Сайты по экономике

**Ф**едеральная государственная служба (ФГС) экономики, малых и средних предприятий, средних классов и энергетики (бывшее министерство экономики). Service public federal (SPF) Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie, адрес: North Gate III, Boulevard du Roi Albert II, 16, 1000 Bruxelles, www.mineco.fgov.be, www.ecodata.mineco.fgov.be. Генеральные дирекции ФГС: энергетики, адрес North Gate III, Boulevard du Roi Albert II, 16, 1000 Bruxelles, т. 322 206 41 11, ф. 322 206 57 30; регулирования и организации рынка (бывшая Администрация торговой политики), адрес North Gate III, Boulevard du Roi Albert II, 16, 1000 Bruxelles, т. 322 206 41 11, ф. 322 206 57 63; экономического потенциала (бывшая администрация экономических отношений), адрес rue du Cornet, 43, 1040 Bruxelles, т. 322 208 58 11, ф. 322 230 00 50; качества и безопасности, адрес North Gate III, Boulevard du Roi Albert II, 16, 1000 Bruxelles, т. 322 206 41 11, ф. 322 206 57 46; по контролю и посредничеству операциям (бывшая Администрация экономической инспекции), адрес WTC III, Boulevard Simon Bolivar, 30, 1000 Bruxelles, т. 322 208 36 11, ф. 322 208 39 15; статистики и экономической информации (бывшая Администрация экономической информации), адрес: rue de l'Industrie, 6, 1000 Bruxelles, т. 322 506 51 11, ф. 322 513 46 57; статистики и экономической информации (Национальный институт статистики), адрес rue de Louvain, 44, 1000 Bruxelles, т. 322 548 62 11, ф. 322 548 62 62.

Федеральная госслужба (ФГС) иностранных дел, внешней торговли и сотрудничества в целях развития (бывший МИД Бельгии): Service public federal (SPF) Affaires etrangeres, commerce exterieur et cooperation au developpement, 15, Rue des petits Carmes, 1000 Bruxelles, т. 322 501 8111, www.diplobel.org, info@diplobel.org.

ФГС иностранных дел обеспечивает международные отношения Бельгии. Служба насчитывает 130 посольств, консульств и зарубежных представительств Бельгии за рубежом, управляемых центральной администрацией из Брюсселя.

Бельгийское правительство насчитывает 300 советников по внешней торговле, из которых 180 работают за рубежом. Советники назначаются королевским постановлением. Их основная задача – содействовать развитию внешней торговли Бельгии. С 1997г. советники по внешней торговле объединены в Ассоциацию внешнеторговых советников Бельгии (Association des Conseillers du Commerce exterieur belge, ACOMEX).

Комитет по финансовой поддержке экспорта Бельгии FINEXPO (Comite du soutien financier a l'exportation). Адрес: Rue de Petits Carmes, 19, 1000 Bruxelles, т. 322 501.81.11, ф. 322 501.88.27, geley@diplobel.fed.be.

Задача FINEXPO – представление заключения об установлении уровня процента прибыли или субсидирования по всем запросам на предоставление ссуд, поступившим от экспортеров Бельгии в ФГС иностранных дел, внешней торговли и сотрудничества в целях развития. Комитет представляет в правительство заключения о размере предоставления государственных ссуд. Finexpo входит в структуру ФГС иностранных дел, внешней торговли и сотрудничества в целях развития.

Агентство для внешней торговли. Agence pour le commerce exterieur – Belgian Foreign Trade Board

(BFTB). World Trade Center – Tower 1, Boulevard du Roi Albert II, 30 / boite 36, B – 1000 Bruxelles, т. 322 206 35 11, ф. 322 203 18 12, info@obcebdbh.be, телекс 046-21 502, www.obcebdbh.be.

Бельгийский офис по внешней торговле (Office belge du commerce exterieur, ОБСЕ) прекратил свою деятельность в соответствии с регионализацией внешней торговли Бельгии (специальный закон от 13 июля 2001г.). Полномочия ОБСЕ перешли к Агентству для внешней торговли и агентствам содействия экспорту регионов Бельгии: Agence Wallonne a l'Exportation (AWEX), Bruxelles Export и Export Vlaanderen.

Дирекция внешней торговли Региона Фландрии. Export Vlaamderem (Flemish Foreign Trade Board). Адрес: Koningsstraat, 80, 1000 Brussels, Belgium, т. 322 504 87 11, ф. 322 504 88 99, info@exportvlaanderen.be, www.export.vlaanderen.be (на голландском языке). Агентство продвигает и поддерживает фирмы-экспортеры региона Фландрии.

Агентство содействия экспорту региона Валлония. AWEX, Agence Wallonne a l'Exportation. Адрес: Place Sainctelette 2, 1080 Bruxelles, Belgique, т. 322 421.82.11, ф. 322 421.87.87, mail@awex.wallonie.be, http://awex.wallonie.be, www.wallonia-export.be. Контактное лицо: г-жа Chantal De Bleu (c.debleu@awex.wallonie.be, т. 322 421.85.23, ф. 322 421.87.75). Представитель AWEX в России, Грузии, Армении и Белоруссии: Alexandre Khoudokormoff, с/о Ambassade de Belgique, 121069 Москва, Малая Молчановка 7, т. 7/095 203.82.73, ф. 7/095 202.27.37, awex.moscou@co.ru. Агентство AWEX было образовано в 1990г. в соответствии с декретом Валлонского парламента от 02.04.1998г. в рамках регионализации внешней торговли Бельгии. Агентство продвигает и поддерживает фирмы-экспортеры Валлонского региона Бельгии. AWEX имеет региональные центры в городах Нивеле, Шарлеруа, Либрамонте, Льеже, Монсе и Намюре.

Агентство содействия экспорту региона Брюссель-столица, Brussels Export. Адрес: Avenue Louise 500-bte 4, 1050 Brussels, т. 322 645 25 50, ф. 322 645 25 70, infos@brussels-export.irisnet.be, www.brussels-export.irisnet.be. Директор – Willy De Cook. Агентство продвигает и поддерживает фирмы-экспортеры региона Брюссель-столица.

Бельгийская компания по иностранным инвестициям SBI (Societe Belge d'Investissement International). Адрес: Avenue de Tervuren, 168, 1150 Bruxelles, т. 322 776.01.00, ф. 322 770.66.38, info@bmi-sbi.be, sbi.@skynet.be, www.bmi-sbi.be. Предмет деятельности – участие в финансировании инвестиционных проектов бельгийских компаний за рубежом (краткосрочных и долгосрочных).

Федеральное агентство иноинвестиций минэкономки Бельгии. AFIE Agence Federale pour les investissements etrangers. Federal Agency for Foreign Investment. Адрес: Rue General Leman, 60, B-1040 Brussels, т. 322 206 58 64, ф. 322 514 03 89, info@bmi-sbi.be, sbi.@skynet.be, investbelgium@pophost.eunet.be, http://investinbelgium.fgov.be. Агентство работает как «вспомогательный офис» для потенциальных кандидатов в инвесторы в Бельгию в рамках федеральной компетенции.

Национальный офис Дюкрупар. OND – Office Nationale du Ducroire. Адрес: Rue Montoyer 3, 1000 Brussel, Belgique, т. 322 788.88.00, ф. 322 788.88.10, www.ondd.be/ducroire, Г-жа Элс Вербраэкен, департамент внешних связей. Дюкрупар – федераль-

ное агентство по страхованию экспортных кредитов, лидер в этой сфере деятельности в Бельгии. Одной из основных функций агентства является улучшение международных экономических отношений Бельгии, в основном исходя из интересов покрытия рисков страхования экспортных, импортных и инвестиционных операций за рубежом.

Ассоциации предпринимателей: [www.vbo-feb.be](http://www.vbo-feb.be) Федерация бельгийских предприятий – FEB (Federation des Entreprises belges); [www.horeca.be](http://www.horeca.be) Федерация предпринимателей гостиничного сектора, ресторанов и кафе) – FED HoReCa (Federation des entrepreneurs du secteur des hotels, restaurants et cafes); [www.uwe.be](http://www.uwe.be) Союз предпринимателей Валлонии – UWE (Union wallonne des Entreprises); [www.vev.be](http://www.vev.be) Фламандский экономический союз – VEV (Vlaams Economisch Verbond – Union economique flamande).

Ассоциации независимых предпринимателей: [www.sabam.be](http://www.sabam.be) Общество бельгийских авторов – SABAM (Societe d'auteurs belge); [www.ucm.be](http://www.ucm.be) Союз средних классов – UCM (Union des Classes moyennes); [www.unizo.be](http://www.unizo.be) Союз независимых предпринимателей – UNIZO, Unie van Zelfstandige Ondernemers (новое название с 28 мая 2000г., ранее организация называлась Фламандская организация независимых предпринимателей – NCMV, l'Organisation flamande des Entrepreneurs independants).

Профессиональные институты: [www.accountancy.be](http://www.accountancy.be) Институт экспертов-бухгалтеров – Институт ревизоров (Institut des Experts-Comptables – Institut des Reviseurs d'Entreprises); [www.ipi.be](http://www.ipi.be) Профессиональный институт агентов по недвижимости – Institut professionnel des Agents immobiliers (IPI); [www.bib-ipc.be](http://www.bib-ipc.be) Профессиональный институт специалистов по налогообложению и бухгалтеров – Institut professionnel des Comptables et Fiscalistes agrees (IPCF).

Профессиональные ассоциации: [www.agoria.be](http://www.agoria.be) Объединение предприятий Агория – Agoria, de multisector federatie in de technologische industrie (до 10 нояб. 2000г. называлась Fabrimetal – Ассоциация предприятий черной металлургии, металлообработки, пластмасс, механических конструкций, электротехники, электроники и информационных технологий и связи, транспортных средств); [www.abb-bvb.be](http://www.abb-bvb.be) Бельгийская ассоциация банков – Association belge des banques (ABB); [www.bvpf-abfp.be](http://www.bvpf-abfp.be) Бельгийская ассоциация пенсионных фондов – Association belge des Fonds de Pension (ABFP); [www.cobelpa.be](http://www.cobelpa.be) Ассоциация производителей бумаги и картона Бельгии – Association des Fabricants de Pates, Papiers et Cartons de Belgique (COBELPA); [www.unamec.be](http://www.unamec.be) Профессиональная ассоциация производителей, импортеров и дистрибьюторов медицинского оборудования – Association professionnelle des Fabricants, Importateurs et Distributeurs de Dispositifs medicaux (UNAMEC); [www.beerparadise.be](http://www.beerparadise.be) Федерация бельгийских пивоваров – Brasseurs belges (Federation de la brasserie); [www.confederationconstruction.be](http://www.confederationconstruction.be) Конфедерация строителей – Confederation Construction; [www.brique.be](http://www.brique.be) Бельгийская кирпичная федерация – Federation belge de la Brique; [www.fedis.be](http://www.fedis.be) Бельгийская федерация предприятий сбыта – Federation belge des Entreprises de Distribution (FEDIS); [www.febelgra.be](http://www.febelgra.be) Бельгийская федерация полиграфической промышленности – Federation belge des Industries graphiques (FEBELGRA); [\[www.fashion.be\]\(http://www.fashion.be\) Федерация одежной промышленности – Federation de l'Habillement; \[www.fevia.be\]\(http://www.fevia.be\) Федерация пищевой промышленности – Federation de l'Industrie alimentaire \(FEVIA\); \[www.febelcem.be\]\(http://www.febelcem.be\) Федерация цементной промышленности – Federation de l'Industrie cimentiere belge \(FEBELCEM\); \[www.febe.be\]\(http://www.febe.be\) Федерация бетонной промышленности – Federation de l'Industrie du Beton \(FeBe\); \[www.vgi-fiv.be\]\(http://www.vgi-fiv.be\) Федерация стекольной промышленности – Federation de l'Industrie du Verre \(FIV\); \[www.cci.be\]\(http://www.cci.be\) Федерация торгово-промышленных палат Бельгии – Federation des Chambres de Commerce et d'Industrie de Belgique \(FCCIB\); \[www.fedichem.be\]\(http://www.fedichem.be\) Федерация химпрома Бельгии – Federation des Industries chimiques de Belgique \(FEDICHEM\); \[www.petrofed.be\]\(http://www.petrofed.be\) Федерация нефтяной промышленности Бельгии – Federation petroliere belge; \[www.febeltex.be\]\(http://www.febeltex.be\) Текстильная федерация – Federation Textile \(FEBELTEX\); \[www.febelbois.be\]\(http://www.febelbois.be\) Бельгийская федерация предприятий по деревообработке – Federation belge des entreprises de la transformation du bois \(FEBELBOIS\); \[www.uepa.be\]\(http://www.uepa.be\) Профессиональный союз страховых предприятий – Union professionnelle des entreprises d'assurances \(UPEA\); \[www.upc-bvk.be\]\(http://www.upc-bvk.be\) Профессиональный кредитный союз – Union professionnelle du Credit \(UPC\).](http://www.belgian-</a></p></div><div data-bbox=)

## Иностранное юрлицо

**Ф**ормальности для открытия в Бельгии филиалов (отделений) иностранных компаний сводятся к следующему. Иностранной компании необходимо подготовить у себя в стране следующие документы, которые должны быть удостоверены директором и нотариально заверены, а также иметь «Апостиль» (если иностранное государство, в котором учреждена компания, присоединилось к Гаагской Конвенции) или (в другом случае) заверенные бельгийским консулом: а) устав иностранной компании со всеми его изменениями и дополнениями; б) выписка из протокола заседания Совета директоров, на котором принято решение об открытии филиала (отделения) в Бельгии и о назначении ответственного представителя с описанием его полномочий; в) последний годовой отчет иностранной компании; г) выписка из торгового реестра, подтверждающая существование иностранной компании.

На территории Бельгии следует выполнить следующие формальности: а) удостоверить подписи бельгийского консула у министра иностранных дел (если иностранное государство, на чей территории учреждена компания, не присоединилось к Гаагской Конвенции); б) подготовить перевод документов на французский или голландский язык (в зависимости от месторасположения филиала (отделения) в Бельгии), выполненный официальным бельгийским переводчиком; в) внести создаваемый филиал (отделение) в торговый реестр Торгового суда; г) предоставить годовые счета в Национальный Банк Бельгии; д) опубликовать документы создаваемого филиала (отделения) в официальном бельгийском вестнике нормативных актов «Монитор бельж».

Руководящий персонал филиалов (отделений) иностранных компаний ответственен перед третьими лицами в таком же объеме, как если бы они руководили бельгийскими фирмами или предприятиями.

Торгово-политическая обстановка в Бельгии достаточно благоприятная для развития взаимовыгодного российско-бельгийского товарообмена. В Бельгии отсутствуют специфические национальные ограничения для доступа российских товаров на рынок страны. Однако решение многих вопросов в области торгово-экономических отношений с Бельгией невозможно только на двусторонней основе, т.к. они во многом зависят от уровня развития отношений России с Евросоюзом. Сохраняются отдельные трудности в отношении ряда российских товаров, подпадающих под ограничения КЕС (квоты, антидемпинговые санкции на отдельные виды продукции), действующие на всем экономическом пространстве ЕС.

Несмотря на то, что доступ российских производителей на мировые рынки, в т.ч. европейский, сопровождается применением отдельных мер противодействия со стороны иностранных производителей конкурирующей продукции, Бельгия не входит в число активных инициаторов каких-либо мер, направленных на ущемление прав именно российских экспортеров. Страны БЛЭС лишь вынужденно «отрабатывают» свои международные обязательства в рамках ЕС, участвуя в некоторых, например, антидемпинговых процедурах. Бельгия, выполняя решения КЕС по предоставлению наиболее благоприятных условий национальным производителям и без применения мер торговой защиты, используя свою национальную систему регулирования рынка фармацевтических товаров, а на самом деле весьма стройную систему технической защиты, сумела защитить свой рынок от проникновения на него товаров небельгийского производства.

Товары российского происхождения, ввозимые на территорию Бельгии, подпадают под действие Всеобщей системы преференций ЕС (ВСП ЕС). Положения, содержащиеся в схеме ВСП для ряда промышленных и с/х товаров, позволяют российским экспортерам поставлять на рынок Бельгии такую продукцию по преференциальным, сниженным ставкам таможенных пошлин, что создает благоприятные условия доступа российской экспортной продукции на рынок страны.

## Европолитика

В связи с начавшейся войной в Ираке бельгийское руководство подчеркнуло необходимость сохранения его территориальной целостности и суверенитета, а также обеспечения политической стабильности в стране. В первых числах янв. 2003г. бельгийское руководство приняло решение о том, что вооруженные силы страны не примут участие в возможной военной акции США против Ирака: «Брюссель является убежденным противником такой военной операции и не рассматривает возможность своего участия в этой акции. Бельгийское общественное мнение выступает категорически против военного вторжения в Ирак».

7 янв. 2003г. премьер-министр Бельгии Ги Верховстадт и министр финансов Дидье Рейндерс начали широкую международную кампанию по привлечению иноинвестиций в Бельгию. Кампания, на которую были отведены первые месяцы 2003г., началась с презентации для журналистов в Международном пресс-центре в Брюсселе с главным прицелом на печатные и электронные СМИ ФРГ, Великобри-

тании, Франции, Японии и США. Аналогичная рекламная компания была продолжена и в других странах Европы, Азии и Америки по каналам CNN и Euronews. Частью рекламной кампании стало «турне» двух министров по крупнейшим финансово-экономическим столицам мира. Стоимость рекламно-инвестиционной кампании оценивалась в 2 млн. евро. Цель этой кампании — рассказать о проводимой в Бельгии реформе налогов с предприятий, которая улучшает инвестиционный климат.

В последнее десятилетие Бельгия снискала репутацию страны с очень высокими налогами, за счет которых она финансирует развитую социальную систему. Либеральное правительство разработало и внедряет законодательные меры по облегчению налогового бремени предпринимателей и увеличению занятости.

Серьезным испытанием для Бельгии стали проливные дожди в период с 29 дек. 2002г. по 4 янв. 2003г.: пострадали 243 бельгийские коммуны. На заседании Совета министров страны наводнения были официально признаны стихийным бедствием. Соответствующий проект королевского указа с перечнем этих коммун был утвержден правительством. По данным минфина страны, бельгийцам, пострадавшим от наводнения, были предоставлены некоторые налоговые льготы. Были приняты меры компенсации людям, временно лишившимся работы из-за ущерба, нанесенного наводнением их предприятиям.

В янв. 2003г. Бельгия, Люксембург и Франция выступили против планов по либерализации железнодорожных перевозок, опасаясь массовых акций протеста со стороны профсоюзов работников ж/д транспорта. Это произошло после призыва парламента ЕС к правительствам стран ЕС покончить с монополией в сфере железнодорожных перевозок к 2008г. и в 2006г. создать условия для «честной конкуренции» между пассажирскими и грузовыми железнодорожными компаниями.

16 янв. премьер-министр Бельгии Ги Верховстадт, вице-премьер и министр иностранных дел Луи Мишель и замглавы МИД Аннеми Нейтс распространили коммюнике, в котором выразили несогласие с франко-германским предложением о председателе Совета ЕС. В документе выражалось опасение, что «создание постоянного поста председателя Совета может существенным образом изменить равновесие между европейскими институтами и нанести ущерб той движущей роли, которую Европейская комиссия играет в европейском строительстве».

16 янв. парламент Бельгии проголосовал за постепенную ликвидацию атомной энергетики в стране. Все семь бельгийских АЭС, принадлежащих компании Electrabel SA — дочернему подразделению французской группы Suez, должны быть закрыты к 2025г.

20 янв. Высшему алмазному совету Антверпена вручен Кимберлийский сертификат, гарантирующий законность торговли драгоценными камнями. Наличие у торгующей организации международного сертификата, введенного с 1 янв. 2003г. в соответствии с Кимберлийским соглашением, гарантирует покупателю юридическую «чистоту» алмаза или бриллианта. Это означает, что камень приобретен законным путем, его происхождение известно и уплаченные за него деньги не пошли на финансирование вооруженных конфликтов.

Кимберлийский процесс, направленный на пресечение торговли алмазами из зон этнических конфликтов, прежде всего Африки, предполагает выдачу международного сертификата проверенным и надежным торговцам, а также систему статистики сырых и обработанных алмазов по каждой стране, где они добываются и обрабатываются. Специальный независимый орган создан для контроля международного сообщества за выполнением Кимберлийского соглашения. Бельгия является одним из инициаторов и активистов Кимберлийского процесса. Министр экономики Бельгии Ш.Пике считает, что международные сертификаты помогут сделать мировую торговлю алмазами более прозрачной, изгнать из нее криминал, соединить экономику с моралью, содействовать прекращению вооруженных конфликтов в африканских и других странах, добывающих алмазы. Кимберлийское соглашение предусматривает обязательство подписавших его стран торговать только с другими подписавшими документ странами. Его подписали 43 государства, в т.ч. Россия, которая является одной из крупнейших алмазных держав и активно участвует в Кимберлийском процессе.

22 фев. 2003г. Бельгия, Демократическая Республика Конго, Бурунди и Руанда приняли в Брюсселе совместную декларацию «Брюссельское обязательство» — документ, призывающий международное сообщество активнее употреблять «дипломатические и финансовые средства в пользу Центральной Африки». Три африканские страны обязались искать мирное решение конфликта между ними. Бельгия, согласно декларации, существенно увеличит свою помощь на сотрудничество с развивающимися странами — на 9% в год. К 2010г. она рассчитывает достичь ее объема в 0,7% от ВВП, как это предусмотрено документами Евросоюза.

10 марта 2003г. 20 крупнейших коммерческих и центральных банков Евросоюза, работающие в зоне евро, подписали под эгидой Европейского центрального банка специальное соглашение, призванное противостоять возможному банковскому кризису в ЕС. Соглашение предусматривает беспрецедентный уровень обмена данными между банками Франции, Германии, Бельгии, Италии, Австрии, Португалии и Испании. Речь идет об информации о заемщиках, уже обладающих значительной задолженностью.

14 марта 2003г. по предложению министра экономики Бельгии Шарля Пике Совет министров Бельгии одобрил проект королевского постановления относительно импорта, экспорта и транзита оружия, боеприпасов и военных материалов с целью их дальнейшего использования в военных целях и для развития военных технологий.

В рамках саммита ЕС в Брюсселе 20 марта 2003г. премьер-министр Бельгии Ги Верховстадт выступил с заявлением о том, что Германия, Франция и Бельгия намерены внести предложение по созданию объединенной европейской армии, предназначенной, в первую очередь, для выполнения оборонительных задач.

18 мая 2003г. в Бельгии начались выборы в федеральный парламент страны. Правящую коалицию, объединяющую шесть партий либералов, социалистов и экологов, возглавил Ги Верховстадт. Выборы были отмечены двойной победой либеральной и социалистической партий Бельгии, «вытеснением» христианско-демократической

партии — основной оппозиционной силы предыдущей легислатуры — и экологической партии, которые были членами трехсторонней «радужной» коалиции (coalition arc-en-ciel tripartite) либералов, социалистов и экологов.

На выборах 1999г. коалиция Г.Верховстадта одержала убедительную победу и смогла получить 104 места в парламенте из 150. С июля 1999г. коалиционное правительство Бельгии провело ряд довольно радикальных реформ по модернизации государства, поощрению предпринимательства. Лидер фламандских либералов Верховстадт уже заявлял, что намерен сохранить за собой пост премьер-министра Бельгии

21 мая Европейская комиссия одобрила доклад о политике в области государственных финансов в зоне евро в 2003г., в котором отмечалось, что в восьми странах, а именно: в Германии, Франции, Италии, Испании, Португалии, Греции, Австрии и Бельгии — существует риск нарушения бюджетной дисциплины, особенно по причине старения населения.

30 июня 2003г. министр экономики Бельгии Шарль Пике и министр, уполномоченный заниматься вопросами средних классов, Рик Даэмс объявили об официальном начале работы электронной базы данных — Банк-перекресток предприятий (Banque Carrefour des Entreprises, BCE) и «единые окна» предприятий (Guichets d'entreprises). Независимые предприниматели и будущие предприниматели теперь могут обратиться в единую инстанцию (т.н. окно предприятий) для осуществления серии административных формальностей, связанных с созданием собственного дела или предприятия. Данная служба радикальным образом сокращает объем административных формальностей. В настоящее время открывается более 200 «окон» предприятий, поступающих в распоряжение предпринимателей. Банк-перекресток предприятий будет присваивать единый идентификационный номер как новым, так и существующим коммерческим предприятиям, облагаемым НДС.

Банк-перекресток предприятий (Banque Carrefour des Entreprises, BCE) — это база данных (регистр) предприятий Бельгии, созданная в рамках Федеральной госслужбы (ФГС) экономики, малых и средних предприятий, средних классов и энергетики, который заменит Коммерческий регистр (Registre de Commerce), содержавший базу данных на физических и юридических лиц и ассоциации, осуществляющие в Бельгии коммерческую деятельность, имеют персонал и облагаются НДС.

В июне 2003г. в рамках ЕС подписан договор о распределении работ по проекту «Галилео» между странами-участниками. При этом Германия, Франция, Великобритания, Италия получили по 17,35% акций, Испания — 10,25%, Бельгия — 4,79%, остальные страны ЕС — 15,56%. Для координации работ в рамках программы «Галилео» учреждена компания «Joint Undertaking», которая будет юридическим представителем программы в Европе. Основные этапы программы: Разработка и испытания (2001-05гг.); подготовка к выводу на орбиту спутников (2006-07гг.); вывод на орбиту спутников и полная эксплуатация системы (начало 2008г.). По оценкам Европейской комиссии, эксплуатация европейской навигационной системы может приносить до 10 млрд. евро дохода ежегодно с 2010г. Система «Галилео» предназначена для навигационных целей и будет располагать для



этого 30 спутниками, находящимися на орбитах высотой 24 тыс. км. над уровнем Земли. Стоимость проекта – 3,3 млрд. евро.

Летом 2003г. сложилась критическая финансовая ситуация в бельгийской Почтовой службе. 4 июля Почта Бельгии вынуждена была взять заем в размере 297 млн. евро у Федеральной компании по участию в инвестициях (Societe Federale de Participation – SFP) для урегулирования своих проблем с Казначейством и выплаты заработной платы. Доходы Почты Бельгии сокращаются в связи с растущим количеством электронных сообщений (e-mail), в то время как ее расходы, в основном по выплате заработной платы, продолжают расти. Служба запланировала увеличение своего капитала на сумму, эквивалентную займу, однако она ожидает разрешения от Европейской комиссии, которая может усмотреть в этом займе факт государственной помощи. В любом случае, даже если «зеленый свет» будет дан КЕС, ситуация у Почты Бельгии не станет лучше, т.к. увеличение капитала было предназначено для финансирования модернизации инфраструктуры Почты Бельгии, а не для выплаты обычной зарплаты.

В соответствии с Королевским постановлением от 17.03.2000г. Почта Бельгии получила статус автономного общественного предприятия. Полномочия почтовой службы перечислены в контракте управления, подписанном почтой с госаппаратом Бельгии 24.09.2002г. на 5 лет. 22 июля Комиссия ЕС одобрила заем Почты Бельгии на 297,4 млн. евро для выполнения плана модернизации и инвестиции почтовой службы страны.

4 июля 2003г. Региональное правительство Валлонии приняло решение выделить 1 млрд. евро на серьезную программу по обновлению трети социального арендуемого жилого фонда региона – 35 тыс. квартир из 102 тысяч. Кроме прямых выгод, которые получают арендаторы этих жилых помещений, программа улучшит состояние в строительном секторе региона и задействует 3.200 работников в течение 5 лет.

1 июля 2003г. полностью закончилась либерализация рынка газа и электричества во Фландрии – на 3г. ранее срока, «отпущенного» Европейской комиссией. Теперь фламандцы свободны в выборе поставщиков газа и электричества. Для оказания помощи потребителям в их выборе фламандская организация по регулированию рынка газа и электричества (Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Electriciteits-en de Gasmarkt – VREG) предложила сравнить предложения разных поставщиков, размещенные на сайте [www.energietaarieven.be](http://www.energietaarieven.be).

В начале июля, после 7-недельных переговоров, начавшихся по завершении состоявшихся 18 мая парламентских выборов в Бельгии, либеральная и социалистическая партии страны договорились о «запуске» совместной 4-летней программы по созданию 200 тысяч новых рабочих мест до 2007г. Программа, озаглавленная как «Творческая и солидарная Бельгия» (Une Belgique creative et solidaire), предусматривает создание новых рабочих мест благодаря снижению финансовой нагрузки на предприятия в 800 млн. евро в год. Социалисты выступили за увеличение расходов на социальную безопасность на 4,5%. Будущее правительство также обязано взять на себя часть долга Национальной ж/д компании Бельгии (Societe nationale des chemins de fer belges – SNCB) в 7,4 млрд. евро.

11 июля 2003г. министры иностранных дел России и Бельгии подписали в Брюсселе совместную программу действий на 2003-04гг. По словам министра иностранных дел Бельгии Луи Мишеля, подписанная программа предусматривает интенсивные консультации между внешнеполитическими ведомствами двух стран, сотрудничество в области оборонной политики и экономики. Предусмотрено более тесное сотрудничество в области авиационной и космической техники, социальной сфере.

12 июля 2003г. Королю Бельгии представлен состав нового правительства страны. А с 14 июля в СМИ Бельгии активно обсуждался новый состав федерального правительства. Отмечалась феминизация правительства (5 женщин из 15 министров) и его «помолодевший» состав (средний возраст члена правительства составляет 44г.). В СМИ также приветствовалось назначение федеральным секретарем уроженки Магриба – Анисы Темсамани (Anissa Temsamani). С другой стороны, Семаль Кавдарли (Semal Cavdarli) – первый депутат турецкого происхождения и первый имам в Палате представителей.

14 июля 2003г. правительство Бельгии приняло решение осуществить ряд мер с целью соблюдения новой энергетической директивы КЕС и во исполнение Киотского протокола, который Бельгия ратифицировала в мае 2002г.: сокращение налога на использование природного газа, прогрессивное снижение расчетной пошлины на акцизы на автомобили, использующие дизельное топливо, постепенная отмена платы за регистрацию автомобилей и сокращение налога на все расходы, связанные с экономией энергии путем использования солнечной и геотермической энергии. Осуществление этих четырех мер потребуют бюджетных расходов на общую сумму примерно в 400 млн. евро, но приблизят Бельгию к нормам, предусмотренным Киотским протоколом.

18 нояб. Специальная комиссия сената Бельгии одобрила закон, дающий право голосовать на муниципальных выборах иностранцам, не являющимся выходцами из стран ЕС и постоянно живущим в стране. Закон может привлечь около 120 тыс. избирателей из числа иностранцев. Следующие выборы в местные органы власти назначены на 2006г.

В конце нояб. Апелляционный суд Брюсселя принял решение, обязывающее власти Бельгии принять срочные меры для снижения уровня шума от совершающих взлет и посадку самолетов. В противном случае за каждый день задержки исполнения судебного решения им грозил штраф в 50 тыс. евро. 4 дек. 2003г. правительство Бельгии одобрило предложения по изменению маршрутов полетов в районе международного аэропорта Брюсселя – Zaventem. Утвержденный план предусматривает использование для взлета и посадки авиалайнеров нескольких взлетно-посадочных полос, установку приборов, регистрирующих уровень шума.

5 дек. правительство Бельгии представило план модернизации вооруженных сил страны, предусматривающий создание более мобильной и оснащенной по последнему слову военной техники армии. Численный состав вооруженных сил Бельгии предусматривается поэтапно сократить с 41.200 до 40.300 военнослужащих к концу 2004г., до 40.130 – к концу 2005г. и 39.650 – к концу 2006г. К 2015г. бельгийская армия будет насчитывать 35 тыс. солдат и офицеров.

В целях модернизации технического оснащения Вооруженных сил правительство Бельгии в ближайшие три года намерено закупить самую современную военную технику наземного, воздушного и морского назначения. Возможно некоторое повышение (на 0,5%) расходов на оборону, которые в 2003г. составили 1,2% ВВП. В результате реализации плана модернизации 68% численного состава бельгийской армии смогут быть при необходимости оперативно развернуты за пределами страны.

Несмотря на оценки и прогнозы Комиссии ЕС и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которые были обнародованы в начале и в середине 2003г., значительного сокращения внешней торговли Бельгии в 2003г. не произошло.

Вслед за небольшим ростом внешнеторгового оборота страны в янв. (1,47%) и фев. 2003г. (2,4%) на протяжении следующих месяцев объем внешней торговли Бельгии сокращался по сравнению с объемом торговли в 2002г.

Внешняя торговля Бельгии, в млн. евро

	Экспорт			Импорт			Товарооборот		
	С ЕС	Вне ЕС	Всего	С ЕС	Вне ЕС	Всего	2003г.*	2002г.*	
Янв.....	18310	13349	4961	17006	11780	5225	35316	34803	1,47
Фев.....	18296	13631	4665	17296	12485	4811	35593	34758	2,40
Март.....	20230	15528	4701	18422	13260	5162	38652	38929	-0,71
Апр.....	19037	14139	4897	17370	12148	5221	36407	36387	0,05
Май.....	18402	14001	4400	16432	11506	4925	34834	36764	-5,25
Июнь.....	19454	14657	4796	17117	12239	4878	36571	36512	0,16
Июль.....	18186	13414	4772	16146	11219	4927	34332	35308	-2,76
Авг.....	14908,4	10986	3922	14331	10116	4214	29239	31222	-6,35
Сент.....	20597	15368	5229	17560	12808	4752	38158	38234	-0,20
Окт.....	19734	14547	5186	18316	12988	5328	38050	39629	-3,98
Всего*	187157	136157	46998,8	169998,8	117156	52842,8	357156	362550	-1,65

\* за 10 месяцев

С янв. 2003г. данные по статистике внешней торговли стали корректироваться с учетом торговли алмазами: сделки с алмазами, по которым в действительности не последовало операции покупки (продажи), более не учитываются во внешней торговле. В связи с такими корректировками, например, объем экспорта Бельгии в окт. 2003г. сократился по сравнению с окт. 2002г. на 5,7%. А импорт за тот же период сократился на 1,6%. Торговый баланс, на который вышеуказанная корректировка не оказывает воздействия, закрылся в окт. 2003г. с излишком в 1,3 млрд. евро, т.е. сокращение на 1 млрд. евро по сравнению с окт. 2002г.

Экспорт и импорт Бельгии, в млн. евро

	Экспорт	Импорт	Сальдо
10 мес. 2002г.....	191.287,2	173.927,7	17.359,5
10 мес. 2003г.....	187.906,5	170.778,4	17.128,1
Измен. 2003/02г.....	- 1,8%	- 1,8%	-

Источник: Коммюнике Института национальных счетов Нацбанка Бельгии (Institut des Comptes Nationaux, BNB), 26.01.2004г.

Во внешнеторговом обороте страны экспорт Бельгии в страны Европы составил 80%, а импорт — 77%.

Экспорт и импорт Бельгии в 2003г.

	млн. евро	% от всего экспорта
<b>Экспорт</b>		
Европа.....	151.720,2	80,74
Азия.....	15.301,6	8,14
Америка.....	15.555,8	8,28
Африка.....	3.136,7	1,67
Океания.....	1.105,1	0,59
Проч.....	1.087,6	0,58
<b>Импорт</b>		
Европа.....	131.227	76,84
Азия.....	19.700,4	11,54

Америка.....	14.481,7	8,48
Африка.....	4.600,8	2,69
Океания.....	758,1	0,44
Проч.....	11,1	0,01

Источник: Коммюнике Института национальных счетов Нацбанка Бельгии (Institut des Comptes Nationaux, BNB), 26.01.2004г.

Основными внешнеторговыми партнерами Бельгии в 2003г. остались Германия, Франция и Нидерланды.

Десятка основных стран-импортеров бельгийской продукции, в млн. евро

	2002г.*	2003г.*	Изм., %	% от эксп., 2003г.*
1. Германия.....	35.631,5	36.557,9	2,6	19,5
2. Франция.....	31.114,8	32.546,1	4,6	17,3
3. Нидерланды.....	22.411,5	22.030,5	- 1,7	11,7
4. Великобритания.....	18.716,5	17.256,6	- 7,8	9,2
5. США.....	14.609,6	12.388,9	- 15,2	6,6
6. Италия.....	10.446,5	10.164,4	- 2,7	5,4
7. Испания.....	6.914,7	7.405,6	7,1	3,9
8. Люксембург.....	3.410,6	3.502,7	2,7	1,9
9. Индия.....	3.456,3	3.169,4	- 8,3	1,7
10. Швеция.....	2.620,8	2.681,1	2,3	1,4

Десятка основных стран-экспортеров продукции в Бельгию, в млн. евро

	2002г.*	2003г.*	Изм., %	% от эксп., 2003г.*
1. Германия.....	30.000,9	29.880,9	- 0,4	17,5
2. Нидерланды.....	27.529,4	27.887,3	1,3	16,3
3. Франция.....	21.670,7	22.494,2	3,8	13,2
4. Великобритания.....	13.227,4	12.909,9	- 2,4	7,6
5. США.....	11.611,9	10.230,1	- 11,9	6
6. Ирландия.....	11.879,1	9.764,6	- 17,8	5,7
7. Италия.....	5.849,8	5.691,9	- 2,7	3,3
8. Япония.....	5.610	5.531,5	- 1,4	3,2
9. Китай.....	3.946,1	4.510,4	14,3	2,6
10. Швеция.....	3.754,8	3.683,5	- 1,9	2,2

\* 10 мес.

Основная статья экспорта Бельгии — химико-фармацевтическая продукция, на которую приходится более 22% от всего экспорта страны (42,58 млрд. евро). На втором месте — транспортные средства, на третьем — машины и оборудование.

Отраслевое распределение экспорта Бельгии, в млн. евро

	2002г.*	2003г.*	Изм., %	% от эксп., 2003г.*
1. Химико-фармацевт. прод.....	41.946,6	42.575,8	1,5	22,7
2. Транспортные средства.....	27.576,7	26.694,2	- 3,2	14,2
3. Машины и оборудование.....	26.010,9	24.892,4	- 4,3	13,2
4. Пластмасса, каучук, изд.....	14.140,3	14.267,6	0,9	7,6
5. Черные металлы и изделия.....	13.729,8	13.825,9	0,7	7,4
6. Минеральные продукты.....	8.917,7	10.888,5	22,1	5,8
7. Драгоценности и металлы.....	13.230,5	9.459,8	- 28,5	5
8. Текстиль и изделия.....	9.884,7	9.232,3	- 6,6	4,9
9. Товары пищевого.....	7.851,2	8.094,6	3,1	4,3
10. Товары растит. происх.....	4.140,5	4.405,5	6,4	2,3

Основной статьей бельгийского импорта также являются химико-фармацевтические продукты (20,3%), машины и оборудование (15,8%) и транспортные средства (13,2%).

Отраслевое распределение импорта Бельгии, в млн. евро

	2002г.*	2003г.*	Изм., %	% от эксп., 2003г.*
1. Химико-фармацевт. прод.....	35.879,7	34.623,9	- 3,5	20,3
2. Машины и оборудование.....	27.882,4	26.962,3	- 3,3	15,8
3. Транспорт.....	21.807,6	22.527,2	3,3	13,2
4. Минеральные продукты.....	14.955,9	16.287	8,9	9,5
5. Черные металлы и изделия.....	11.104,2	11.459,5	3,2	6,7
6. Пластмасса, каучук, изд.....	9.623,1	9.478,8	- 1,5	5,6
7. Драгоценности и металлы.....	12.524,5	9.142,9	- 27	5,4
8. Текстиль, изделия.....	7.879,5	7.485,5	- 5	4,4
9. Товары пищевого.....	6.267,5	6.493,1	3,6	3,8
10. Товары растит. происх.....	4.654,1	4.854,2	4,3	2,8

\* 10 мес.

По данным The World Factbook 2003, Бельгия — страна с населением немногим более 10 млн. чел. (78 место в мире) и площадью чуть более 30 тыс. кв.км. (147 место в мире) — заняла 13 место в мире по объему экспорта в 2002г., обогнав такие страны, как Испания, Россия (18 место), Швейцария.

Место	Страна	Экспорт, млрд.долл.
1	Весь мир	6 600
2	США	687
3	Германия	608
4	Япония	383,8
5	Китай	325,6
6	Франция	307,8
7	Великобритания	286,3
8	Канада	260,5
9	Италия	259,2
10	Нидерланды	243,3
11	Гонконг	200,3
12	Южная Корея	162,6
13	Бельгия	162
14	Мексика	158,4
15	Тайвань	130

Источник: The World Factbook 2003.

По объему импорта (152 млрд.долл. — данные по торговле за 2001г.) страна занимает 14 место, а Россия находится на 23 месте (60,7 млрд.долл.). По прогнозу Комиссии ЕС, экспорт товаров и услуг Бельгии в 2003г. составит 80% от ВВП страны. Это второй показатель среди стран Евросоюза после Люксембурга (Commission Europeenne, Direction Generale ECFIN Affaires economiques et financieres, Economie Europeenne, Annexe Statistique, ECFIN/156/2003-FR, 20.10.2003г.).

Экспорт товаров и услуг, в % от ВВП

	Бель- гия	Гер- мания	Фран- ция	Люк- сембург	Нидер- ланды	ЕС- 15	Зона евро
2001г.	85,8	35,3	27,9	153,4	65,3	36	37,5
2002г.	83,9	35,9	27,1	146,1	62,6	35,1	36,7
2003г.	80	35,6	26,1	140,7	60,2	34,2	35,5

Импорт товаров и услуг Бельгии в 2003г. в соответствии с вышеуказанным прогнозом составит 76,3% от ВВП.

Импорт товаров и услуг в % от ВВП

	Бель- гия	Гер- мания	Фран- ция	Люк- сембург	Нидер- ланды	ЕС- 15	Зона евро
2001г.	82,6	33,3	26,3	136	60,1	34,9	35,8
2002г.	80,2	31,6	25	128,7	57,5	33,4	34,1
2003г.	76,3	31,4	24,9	124,2	54,7	32,6	33,2

Бельгия принимает активное участие как в деятельности организаций, куда она входит в составе Европейского союза, так и в деятельности различных экономических групп, финансовых и экономических организаций и ассоциаций, международных банков.

Бельгия является одним из крупных доноров экономической помощи, оказываемой в рамках ОЭСР развивающимся странам, направленной на развитие и благосостояние последних. Страна постоянно увеличивает объемы такой помощи. Так, если объем этой помощи в 1997г. составил 764 млн.долл., то в 2001г. он увеличился до 867 млн.долл., а в 2002г. — до 1.072 млн.долл.

Бельгия активно занимается привлечением зарубежных инвестиций. Причем объем привлеченных в страну иноинвестиций значительно превышает объем бельгийских инвестиций в зарубежных странах. Что касается международного инвестиционного положения Бельгии, то на начало фев. 2004г. доступны только статданные за 2002г.

в млрд. евро

Активы	863
Прямые инвестиции	192
Порфельные инвестиции	333
- Акции и доли ОРС	100
- Долговые обязательства	233
Прочие инвестиции	324
Резервные авуары	14
Пассивы	763
Прямые инвестиции	227
Порфельные инвестиции	154
- Акции и доли ОРС	17
- Долговые обязательства	137
Прочие инвестиции	382
Сальдо	100

Источник: BNB Banque Nationale de Belgique

## Болгария

### Итоги десятилетия

В 1991г. Республика Болгария выбрала путь быстрого и радикального реформирования, начиная с подписания первого договора (Программы) о сотрудничестве с МВФ. Основные аспекты этой программы — удержание инфляции в разумных рамках, прекращение экономического спада, достижение относительной стабильности национальной валюты и стимулирование развития частного сектора до 1995г.

После двухлетнего экономического роста ВВП падал последовательно в 1996 и 1997 гг. Основными причинами спада стали недопроведение структурной реформы, замедление приватизации и потеря международных рынков после распада СЭВ. Дополнительно ухудшили ситуацию войны и эмбарго в отношении бывшей Югославии, а также практически безнадежные долги слаборазвитых стран, кредитором которых являлась Болгария. По сугубо социальным причинам государство поддерживало убыточные госпредприятия за счет активов банковской системы. Все это привело к обесцениванию национальной валюты в начале 1997г.

Косовский кризис 1999г. отрезал основные транспортные пути болгарского экспорта в ЕС. Блокада судоходства по реке Дунай обернулась прямыми потерями для Болгарии в 100 млн.долл.

В 1997г. было подписано новое соглашение с МВФ, в соответствии с которым вводился институт «Валютного совета», а также ряд жестких мер по дальнейшему реформированию экономики. Немецкая марка была выбрана как средство резервной валюты и определен фиксированный обменный курс болгарского лева к немецкой марке. По закону о Валютном совете каждой немецкой марке должен отвечать 1 лев, а после введения евро — 1,95 лева за евро.

Введение Валютного совета не сразу повлияло на инфляцию, но с 1999г. наметилось значительное уменьшение темпа инфляции, повысилось доверие к национальной валюте и началось снижение процентных ставок по кредитам.

В 1998-2000гг. экономические показатели страны улучшились по сравнению с пред.гг., результатом чего стала определенная макроэкономическая стабилизация. Торговля с ЕС, ЦЕССТ, Турцией, Израилем, Македонией и странами Балтии была либерализована. Болгария была приглашена начать переговоры о вступлении в ЕС. Прием Болгарии в ЕС ожидается в янв. 2007г. В нояб. 2002г. на

встрече высокого уровня в Праге членов руководства НАТО Болгария, наряду с другими восточно-европейскими странами, получила приглашение на вступление в Альянс в качестве полноправного члена. 18 марта 2004г. Народное собрание Республики Болгарии ратифицировало Североатлантический договор, подписанный 4 апр. 1949г. (за – 226 голосов, против – 4 голоса).

Все цены в Болгарии либерализованы, за исключением частично субсидированных цен на электроэнергию и центральное теплоснабжение для населения. Предприняты меры по ускорению приватизации, реформированию банковской системы, либерализации в сельском хозяйстве.

Болгарским правительством предпринят ряд мер по борьбе с коррупцией в администрации, что выражается в устранении ряда ограничительных и разрешительных режимов, требующих получения разрешения от администрации. Определенные облегчения были сделаны и для получения лицензий, проведения регистрации и консультаций. Было устранено 100 специальных разрешительных режимов, предполагается дальнейшее значительное их сокращение.

Состояние экономики Республики Болгарии

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ВВП, млрд. левов.....	17,43	22,42	23,79	26,75	29,71	32,32	33,3
Реальный рост ВВП, %.....	-5,6	4	2,3	5,4	4,1	4,8	4,3
Год. инфл., конец года, %.....	578,6	1,6	7	11,3	4,8	3,8	5,6
Бюджетный деф. % ВВП.....	-2,9	1,3	0,2	-0,6	-0,6	-0,6	-0,5

Несмотря на то, что официальная статистика показывает постоянный рост ВВП и рост торговли на фондовом рынке, экономическое положение населения продолжает ухудшаться, жизненный уровень снижается.

По данным Национального статистического института экономически активное население уменьшилось в 2003г. и составило 3283,1 тыс.чел. или 48,5% от всего населения в возрасте от 15 лет и больше. Коэффициент экономической активности населения в городе составил 52,8%, на селе – 38,6%, а в целом по Болгарии 49,2%. Занятость мужского населения (1497,7 тыс.чел.) больше на 169,8 тыс.чел., чем женского, а коэффициент занятости у мужчин выше на 8,6 пунктов, чем у женщин, в городах – 46,6%, а в сельской местности – 33%.

В дек. 2003г. уровень безработицы составил 13,52% и повысился на 0,30% по отношению к прошлому месяцу. Количество зарегистрированных безработных составило 500664 человека или на 11046 больше, чем в нояб. По сравнению с дек.м 2002г. уровень безработицы ниже на 2,75%. Количество безработных лиц в городах составило 319,2 тыс., а в сельской местности – 129,8 тыс. Коэффициент безработицы соответственно 12,9% и 16,2%.

Основная причина увеличения количества безработных – сезонный характер трудовых договоров. Безработица в дек. 2003г. характеризуется сильно динамичными процессами – большой приток безработных, но при этом большое количество человек поступили на работу и включены в программы, меры по занятости и повышение квалификации.

В дек. 2003г. Бюро по труду Болгарии объявило набор на 25 043 рабочих места (на 8 359 мест больше, чем в нояб.), что явилось результатом работы программы по занятости. В течение месяца 24 156 безработных нашли трудоустройство (на 7 303 безработных больше, чем в нояб.). 11 785 безработных включены в программу занятости. Из них 84% на-

ходятся в Национальной программе «От социальной помощи к обеспечению занятости», что связано с неотложными действиями в зимних условиях.

В соответствии с методологией наблюдения за рабочей силой по методике Национального статистического института к безработным относятся только те лица, которые активно ищут работу. Наряду с этим имеются лица, которые не ищут активную работу, но готовы работать. Их среднегодовое количество составило 434,5 тыс. чел. Количество безработных почти в 2 раза больше, чем показывает статистика НСИ.

Анализ Национального статистического института по семейным бюджетам показывает, что реальные доходы населения в 2003г. сократились, 40% болгар имели доход **на уровне минимальной зарплаты 120 левов в месяц**, а каждое пятое семейство было практически на грани нищеты.

Социальная статистика болгарского общества, в %

Уровень	1999г.	2002г.	январь 2004г.
Зажиточные.....	5,3	10,8	16,3
Материально обеспеченные.....	14,4	24,7	25,3
Средние.....	14,8	11,7	10,4
Материально притесненные.....	15,8	12,8	14,8
Бедные.....	19,5	17,9	17,8
Ниже уровня бедности.....	30,1	22,1	15,4

Источник: Национальный статистический институт

Население все в большей степени рассчитывает на социальную помощь, пенсии и семейные надбавки. В то же время увеличиваются расходы на оплату теплоэнергии, электроэнергии, телефона и транспорта. В отношении покупательной способности, болгары не могут достигнуть уровня 1995г.

В конце дек. 2003г. индекс потребительских товаров «малой корзины», в которую включены 100 социально-значимых и необходимых для жизни товаров и услуг, составил 106,9 или увеличился на 6,9% (дек. 2002г.=100). Основная причина – в подорожании продтоваров, индекс которых составил 107,5 или увеличился на 7,5%. У непродовольственных товаров индекс составил 101,5. Подорожали также услуги – на 11,7% и общественное питание – на 5,4%.

## Экономика

Социально-экономическое положение Болгарии оставалось в 2003г. сложным. В соответствии с данными официальной статистики, оно характеризовалось с одной стороны, достаточно устойчивыми темпами развития экономики, а с другой – сохраняющейся нестабильностью экономического положения населения.

По данным Национального статистического института реальный рост ВВП в Болгарии за 9 мес. 2003г. составил 4,2% по сравнению с тем же периодом пред.г. Произведенный ВВП достиг 24,9 млрд. левов (14,1 млрд.долл.). На душу населения приходилось 3160 левов (1794 долл.). Рост ВВП значительно выше, чем в странах Европейского союза, в которых он за 9 мес. 2003г. составил 0,63%. Правительство Болгарии ожидает рост ВВП за весь 2003г. в 4,3% по сравнению с 2002г., а его размер может составить 33,3 млрд. левов.

Созданная валовая добавленная стоимость (ВДС) достигла 8492,9 млн. лева в текущих ценах и выросла на 4% по отношению к 9 мес. 2002г. В частном секторе доля ВДС продолжала расти. За 9 мес. 2003г. доля частного сектора составила 78,1% от ВДС и выросла на 7,6% от начала 2003г. Доля общественного сектора составила 21,9% ВДС.

В структуре экономики, по экономическим секторам, наибольшую долю ВДС занимает сектор услуг – 57,2%, за ним следуют индустриальный – 28,3% и аграрный сектор – 19%. По отношению к 9 мес. 2002г., самый большой рост отмечен в индустриальном секторе – 8,4%. В секторе услуг рост на 4,2%, а в аграрном секторе отмечено уменьшение на 2,7%.

Спад в аграрном секторе объясняется двумя основными обстоятельствами: земледелие не является конкурентоспособной отраслью, так как не защищено субсидиями и протекционными пошлинами от конкурентов, что уменьшает стимулы для ее развития, из-за чего отрасль развивается медленнее промышленности и сферы услуг; запрет на продажу земли иностранцам останавливает всякий интерес иностранцев к инвестициям в земледелие.

Основными проблемами, сдерживающими рост экономики Республики Болгарии в 2003г. были меньший объем ожидаемых прямых иностранных инвестиций, недостаточно интенсивные темпы приватизации, сохраняющийся рост отрицательного сальдо торгового и платежного баланса, рост внешнего долга, не снижающийся уровень безработицы, замедленный ход реформ в области здравоохранения, судебной системы.

Инфляция в 2003г., по сравнению с 2002г., составляет 5,6%, что в основном связано с повышением цен на продукты питания (7,5%). На непродовольственные товары инфляция в 2003г. составила 1,5%. Самой важной причиной низкой инфляции является Валютный совет и его автоматический механизм денежной политики, который предохраняет от монетарных ошибок, подобных тем, что были допущены до 1997г. По конъюнктурным причинам они связаны с относительным обесцениванием доллара по отношению к евро и низкой инфляцией в еврозоне и США.

В нояб. 2003г. уровень безработицы составил – 13,22% и повысился на 0,36% по отношению к прошлому месяцу. Количество зарегистрированных безработных составило 489618 чел. или на 13292 больше, чем в окт. Уровень безработицы по областям Болгарии составил: Софийская – 3,52%; Габровская – 8,05%; Благоевградская – 9,25%; Бургасская – 9,38%; Тырговиште – 28,65%; Монтана – 23,86%; Видинская – 22,12%; Разградская – 21,67%.

Согласно данным Национального статистического института, промпроизводство и промышленные продажи продолжают расти высокими темпами. Рост производства охватывает почти все сектора промышленности. Общий индекс промпроизводства в нояб. 2003г. составил 130,7 (2002г. = 100, базовая методика статистического института Болгарии), в т.ч.: добывающая – 117,7 и перерабатывающая – 134,9. Общий индекс продаж – 128 в т.ч.: добывающая – 121,9 и перерабатывающая – 129,4.

Наибольшая активность наблюдалась в секторах перерабатывающей промышленности. Значительным ростом, по отношению к 2000г. (база), характеризовалось производство: радио, телевизионной и техники связи – 304,8%; текстиля и текстильных изделий – 253,3%; одежды, включая кожаную; обработка сырых кож – 156%; отделочной кожи, производство обуви – 160,3%; деревянных материалов и изделий из них, включая мебель – 179%; металлических изделий, исключая машины и оборудование – 166,8%; ма-

шин, оборудования и бытовых приборов – 142,2%; медицинских, прецизионных и оптических аппаратов и инструментов – 137,8%.

В 2003г. по сравнению с 2000г. зафиксирован рост в добыче: неметаллических материалов и сырья – 176,6%; угля и торфа – 115,3%; металлических руд – 107,1%.

К слабым сторонам индустрии следует отнести: нехватка собственных ресурсов для некоторых основных производств из сферы базовой индустрии; морально и технически устарелое оборудование и технологии в некоторых производствах; высокая энергоемкость производства; низкая производительность труда; недостаточный опыт управленческого звена в новых рыночных условиях; неэффективный маркетинг; слабое предложение и использование подходящих финансовых инструментов (кредитов, страхования).

Сильными сторонами болгарской промышленности являются: высокая степень приватизации; высокие потенциальные возможности; наличие современного оборудования в некоторых предприятиях и секторах; торговые марки, получившие признание на внешнем и внутреннем рынках (например, электроинструменты, сантехника, вино, молочные продукты); большой кадровый потенциал для развития информационных и коммуникационных технологий; низкая стоимость рабочей силы по сравнению со странами ЕС; благоприятные климатические условия для развития сырьевой базы для пищевкусовой промышленности.

Промышленность Болгарии создает около одной трети ВВП страны. Потенциал перерабатывающего комплекса, несмотря на рост практически во всех отраслях промышленности, остается слабым, неконкурентным и отсталым в техническом отношении. За последние 12 лет в сферу промышленного производства не было осуществлено существенных инвестиций, отсутствовали меры по его реструктуризации, в настоящее время нет реальных стимулов для внедрения в производство современных научно-технических разработок.

Соотношение между малыми, средними и большими предприятиями не соответствует рыночным потребностям и возможностям рыночной болгарской экономики.

Базовая индустрия Болгарии располагает с прошлого времени определенными мощностями по переработке нефти, производству удобрений, кальцинированной соды и других продуктов неорганической химии, а также цветных и черных металлов. Ряд предприятий (производство нефтепродуктов, кальцинированной соды и меди) работают с полной загрузкой мощностей. Бедственное положение складывается с заводами по производству удобрений, в таком же положении находятся предприятия черной металлургии.

Развитие пищевкусовой промышленности напрямую связано с положением дел в сельскохозяйственном секторе страны. Сектор работает на 30-35% своей мощности из-за большой раздробленности сельскохозяйственных угодий и потери традиционных рынков сбыта в России и странах СНГ. В хорошем состоянии находятся швейно-трикотажная и фармацевтическая промышленность.

Развитие экономики РБ в 2004г. будет происходить в основном за счет динамичного развития туризма, сферы услуг, фармацевтической и тек-

стильной промышленности. Общий макроэкономический прогноз остается положительным – рост ВВП в 2004г. может составить 3,8-4,3%.

Тормозящее воздействие будет по-прежнему оказывать создавшееся положение дел в энергетике, транспорте и общественно-социальном обеспечении. Если структурные проблемы в этих секторах не будут решены, то в 2004г. и далее там неминуемо будет иметь место срывы с системными макроэкономическими последствиями.

Особенно тяжелое положение складывается в системе социального обеспечения, которая является несостоятельной и без проведения фундаментальных реформ будет служить источником дальнейшего повышения социального напряжения и накопления значительных для экономики страны дефицитов.

Осенью 2003г. состоялись выборы в местные органы исполнительной власти, в которых, как и ожидалось, преимущественно победу одержали представители Болгарской социалистической партии. Результаты местных выборов могут стать прелюдией к досрочным парламентарным выборам. Судя по имеющимся настроениям в болгарском обществе, правящая партия – НДСВ – определенным образом теряет свои позиции.

## Иноинвестиции

**Ф**инансирование предпринимательской деятельности в Болгарии осуществляется преимущественно в рамках трех международных программ: ФАР, ИСПА и САПАРД.

Программа ФАР направлена на реализацию в стране-кандидате на вступление в ЕС необходимых институциональных (административных) изменений (30% средств) и инвестиционных проектов (70% от средств по этой программе). В 2003г. по программе ФАР Болгарии было выделено 157,3 млн. евро, что на 66% больше, чем в 2002г.

Институциональные проекты, в свою очередь, подразделяются на проекты по унификации и проекты по оказанию технической помощи. При этом первые имеют целью создание в госструктур, которые должны работать по модели, принятой в ЕС.

Второе направление программы ФАР – оказание финансовой помощи в реализации инвестиционных проектов в области транспорта и инфраструктуры, защиты окружающей среды, сельского хозяйства, строительства пограничных контрольно-пропускных пунктов по будущей внешней границе ЕС. Условием одобрения того или иного проекта является софинансирование со стороны государства-кандидата или Всемирного банка, ЕБРР.

Программа ИСПА предназначена для финансирования инфраструктурных проектов. Основная цель программы состоит в том, чтобы страна-кандидат быстрее смогла ввести стандарты информирования стран-кандидатов о политике и основных процедурах в ЕС, внедрить стандарты ЕС в ходе осуществления инфраструктурных проектов, оказать содействие при реализации проектов расширения трансевропейской транспортной сети.

Программа САПАРД направлена на оказание помощи в развитии сельского хозяйства накануне присоединения к ЕС и имеет несколько приоритетов: инвестирование в сельскохозяйственные холдинги, улучшение маркетинга продукции, создание и обновление земельных регистров, обучение фермеров, развитие лесного хозяйства, управление водными ресурсами.

Основной причиной роста экономики в 2003г. является, по мнению болгарских экономистов, значительное увеличение частных внутренних инвестиций. Прямые иноинвестиции (ПИИ), за янв.-окт. 2003г., составили 1272,3 млн.долл. Увеличение, по сравнению с аналог. периодом 2002г., составило 505,6 млн.долл. (65,9%). Из общего размера поступивших за янв.-окт. 2003г. иноинвестиций наибольший процент приходится на Венгрию – 28,8%, Германия – 16,2% и Швейцария – 15,2%. По экономическим отраслям иностранные инвестиции разделились: торговля и ремонт – 28,8% (от общих ПИИ); транспорт, складирование и связь – 20,7%; перерабатывающая промышленность – 20,7%; операции с недвижимостью и имуществом – 8,9%; финансовое посредничество – 7,8%.

В 2003г. продолжался процесс приватизации, заключено 118 приватизационных сделок из 145 планируемых. Поступления от них составили 215 млн.долл. Программа приватизации на 2003г. выполнена лишь на 61%.

В 2003г. не были приватизированы такие крупные объекты, намеченные к продаже, как холдинг «Булгартабак», Болгарская телекоммуникационная компания и БДЖ. В 2004г. планируется 264 приватизационных сделки, ожидаемые поступления от которых составят 500 млн. левов.

За 11 мес. 2003г. количество интуристов, посетивших Болгарию, увеличилось на 17,39% по сравнению с тем же периодом прошлого года и составило 3,31 млн.чел. В этот период посетило Болгарию 531 тыс.чел. туристов из Германии (рост на 11,2%), из Греции 474 тыс.чел. (рост на 36,55%), из Великобритании – 154 тыс.чел. (рост на 43,29%), из России – 120 тыс.чел. (рост на 22,04%), из Украины – 42 тыс.чел. (рост на 7,53%),

Доходы от туризма возросли на 10% за 2002г. и достигли 1,473 млрд.долл. В 2003г. возросло на 17,3% количество выездов болгарских туристов за границу, что привело к сокращению положительного сальдо поступлений от туризма (до 854,1 млн.долл.).

## Вступление в ЕС

**В**ступление Болгарии в Европейский Союз намечено на 1 янв. 2007г. В ходе переговоров Болгарии и ЕС практически закрыты 26 из 30 глав подготовленной Европейской комиссией так называемой «путевой карты». Продолжаются переговоры по таким темам, как конкретная политика, земледелие, региональная политика и координация структурных механизмов, финансы и бюджет. Главный координатор переговоров с ЕС – министр по евроинтеграции Республики Болгарии Меглена Кунева.

В результате вступления в Европейский союз Болгария и ее хозяйствующие субъекты столкнутся со следующими последствиями:

– ввиду перехода полномочий по регулированию торговых отношений с третьими государствами к администрации Евросоюза существенно снизится объем административных функций Министерств экономики, труда и социальной политики в данной области; руководство страны должно обеспечить четкие условия сотрудничества с Еврокомиссией и Советом Европы и их структурами (комитеты, рабочие группы);

– Болгария присоединится к таможенному союзу ЕС, что будет означать отмену таможенных ставок и исключение таможенных формальностей

в контактах со странами — членами ЕС, а также замену национального таможенного тарифа таможенным тарифом Евросоюза; принятие Болгарией существующих в ЕС таможенных ставок означает снижение уровня тарифной защиты национального рынка;

— переход на систему защитных мер ЕС не предоставляет возможности требовать компенсации от третьих стран. Евросоюз не дал согласия на применения переходных процедур в этой области; улучшатся условия экспорта на рынки третьих стран, однако экспортеры могут столкнуться с защитными мерами, применяемыми третьими странами в отношении товаров из Евросоюза;

— после вступления в Евросоюз Еврокомиссией будет опубликована информация для третьих государств об изменениях в условиях импорта в ЕС, а также о возможности подачи заявлений в Еврокомиссию по вопросам пересмотра существующих защитных мер; усилится положение экспортеров на внешних рынках с точки зрения возможностей использования дополнительных инструментов защиты их интересов;

— увеличится конкурентоспособность экспорта на рынки третьих стран благодаря дальнейшему усилению системы поддержки экспорта (кредиты и экспортные гарантии); активное участие Болгарии в программах помощи, реализуемых Евросоюзом в области поддержки развития слаборазвитых стран, предоставит возможность ее предприятиям участвовать в проектах, финансируемых из этих фондов; повысится надежность финансово-экономической системы благодаря существующим в ЕС механизмам эффективного применения экономических санкций.

Одним из важнейших аспектов присоединения является гармонизация законодательства Болгарии с т.н. «правом ЕС». В результате такой гармонизации, все законно произведенные в Болгарии продукты смогут после 2007г. свободно продаваться в любой другой стране-члене Евросоюза без дополнительных разрешительных процедур.

Гармонизация законодательства подготовит болгарского производителя к участию в едином рынке ЕС, где производители несут всю ответственность за безопасность продуктов. В Болгарии должен быть обеспечен необходимый уровень безопасности продуктов и информации потребителей. Ускоренная гармонизация даст возможность болгарской промышленности приспособиться к высоким требованиям европейского внутреннего рынка еще до присоединения к ЕС и будет способствовать успешной интеграции. Соблюдение европейских требований связано с иноинвестициями в Болгарию, а в некоторых случаях и с необходимостью переориентации местного производства.

Гармонизация сделает болгарского потребителя более информированным и гарантирует безопасность производимых товаров. С введением европейских требований и норм будут ликвидированы некоторые разрешительные режимы и ответственность за предлагаемые на рынке товары ляжет на болгарского производителя. Это создаст более благоприятные условия для осуществления бизнеса, но потребует большего людского и финансового ресурса в администрации для осуществления последующего эффективного контроля рынка.

Часть европейского законодательства предус-

матривает проведение оценки соответствия с требованиями безопасности по определенному товару (электрооборудование, лифтовое оборудование, лекарства, медтехника) независимыми экспертами. Такие же положения должны найти отражение и в законодательстве Болгарии.

Предметный анализ экономического эффекта от предстоящего вступления Болгарии в ЕС, а также опыт предыдущего расширения Евросоюза, показывает, что Российская Федерация может столкнуться с определенными сложностями во взаимодействии с Болгарией в торгово-экономической сфере. Важную роль играет распространение на Болгарию нетарифных мер защиты рынка, существующих в Евросоюзе, в т.ч. антидемпинговых процедур против российского экспорта. По подсчетам российских экспертов, 11 действующих антидемпинговых мер, без учета рынков стран-кандидатов, наносят ущерб российскому экспорту в 250 млн. евро ежегодно.

С момента окончательного перехода Болгарии на технические стандарты и регламенты, санитарные, фитосанитарные и другие нормы ЕС ожидаются определенные сложности в плане доступа российских товаров на болгарский рынок, в частности, для нашей с/х продукции. Процедура получения разрешения на право экспорта в ЕС продукции животного происхождения представляется чрезмерно усложненной. Требуется заполнение анкеты, содержащей детализированную информацию о госслужбах, осуществляющих ветеринарно-карантинный надзор, по всем 89 субъектам Российской Федерации, включая кадровое обеспечение, наличие вакансий, финансирование госслужб, их оснащенность лабораторным оборудованием.

Несмотря на то, что Россия обращалась в КЕС за разрешением на экспорт молочной продукции с глубокой степенью переработки. Управление ветеринарии и продовольствия КЕС настояло на обязательном предоставлении подробной информации об эпизоотической ситуации на всей российской территории.

Количественные ограничения, действующие в ЕС в отношении российского экспорта (сталь), распространяются и на болгарский рынок. В принципиальном плане Россия выступает за установление свободного от квот и ограничений режима торговли, основанного на естественных конкурентных преимуществах.

Распространение на страны-кандидаты, включая Болгарию, Единой с/х политики ЕС (ЕСП) означает очевидный рост объемов субсидируемого экспорта с/х продукции на российский рынок. В результате распространения системы господдержки ЕС прогнозируется рост излишков зерновых, предназначенных на экспорт, с 14 млн.т. до 25 млн.т. за 2004-09гг. Увеличение объема субсидируемого производства и экспорта в итоге может обернуться дестабилизацией цен на рынках третьих стран, что нанесет ущерб интересам российских агропродэкспортеров. Несмотря на реформу ЕСП, уровень поддержки, оказывающей искажающее влияние на производство и торговлю в 10 новых странах-членах, возрастет вдвое. В отношении доступа российской с/х продукции на рынок ЕС могут возникнуть дополнительные трудности.

С янв. 2007г. на Болгарию распространится специальный режим торговли энергетическими товарами, действующий в ЕС. Этот вопрос имеет

для нас особое значение, учитывая топливно-сырьевую направленность российского экспорта. Нельзя исключать неблагоприятные изменения в режиме поставок природного газа. На них будет распространено действие Единой газовой директивы ЕС. Соответственно, Болгария, так же как и нынешние члены Евросоюза, примет на себя обязательства по обеспечению безопасности поставок газа путем диверсификации источников снабжения. Анализ Газовой директивы показывает, что ее отдельные положения носят противоречивый характер и не дают ясного представления о будущем режиме торговли этим важнейшим для России энергоносителем с новыми членами ЕС после их присоединения.

Россия традиционно занимает ведущие позиции на рынке твэлов в Болгарии. Обеспокоенность в этой области связана с тем, что разворачивается процесс закрытия энергоблоков на ряде АЭС, построенных еще при содействии бывшего СССР (как это происходит с АЭС «Козлодуй»). Агентством по снабжению Евратома практикуется визирование контрактов на поставку обогащенного урана из России.

### Помощь еврофондов

В Болгарии ведется работа с тремя предприсоединительными фондами: программой ФАР, программой ИСПА и программой САПАРД.

Программа САПАРД направлена на оказание помощи в развитии сельского хозяйства в предприсоединительный период и имеет несколько приоритетов: инвестирование в сельскохозяйственные холдинги, улучшение маркетинга продукции, создание и обновление земледельческих регистров, обучение фермеров, развитие лесного хозяйства, управление водными ресурсами. По этой программе в 2000-06гг. Болгария получает безвозмездно по 52,127 млн. евро в год.

САПАРД инвестирует в 3 хозяйственные группы, которые охватывают 18 секторов. В первую группу включаются инвестиции в сельскохозяйственные хозяйства. Четыре сектора в ней связаны с производством молока и мяса, насаждений и овощей, цветов, зерновых и масляных культур, лечебных культур, табака. Общие инвестиции проекта по этой группе составляют 10000-500000 евро. Это означает, что САПАРД возвратит инвестиции по каждому одобренному проекту. Среди них продажа более 50% продукции и наем до 50 рабочих. По этой группе САПАРД выделил 145 млн. лв.

Другая группа включает переработку и маркетинг с/х и рыбных продуктов. Здесь деньги выделяются на современные технологии и качество упаковок в виноделии и в производстве фруктов, овощей, молока, мяса и рыбы. Проекты в этой группе с еще более серьезными инвестициями, которые начинаются с 100000 евро и могут достичь 1,5 млн. евро. Это означает, что безвозмездная помощь САПАРД по вашему проекту может достичь 750000 евро. Бизнес в этой группе получил 195 млн. левов.

Развитие традиционных ремесел и сельского туризма — другая возможность дополнительных доходов. САПАРД финансирует на 50% проекты с 1000 до 200000 евро, направленных на местное ремесло, возрождение культурных традиций и сельского туризма. Общие инвестиции по программе для Болгарии составляют 354 млн. левов.

Договоры до САПАРД, в лв.

Деятельность	Общие	
	инвестиции	Помощь по программе
<b>Первая группа</b>		
Молоко и молочное производство .....	2199891,73 .....	1099945,83
Мясо и мясное производство.....	18543686,49 .....	9239853,66
Многолетние насаждения .....	18983070,81 .....	8651144,43
Овощи, цветы, многолетние эфирно-масляные и зерновые культуры.....		
и зерновые культуры.....	105293490,41 .....	52093241,78
Всего по 1 группе .....	145020139,44 .....	71084185,70
<b>Вторая группа</b>		
Вино и винное производство.....	31759872,90 .....	15671949,80
Фрукты и овощи .....	50320906,14 .....	24385192,47
Молоко и молочная переработка.....	21376197,92 .....	10438390,53
Мясо и мясное производство.....	76600635,82 .....	37857520,83
Рыба и рыбная переработка .....	14383406,69 .....	7150208,37
Всего по 2 группе .....	194441019,47 .....	95503262
<b>Третья группа</b>		
Сельский туризм.....	5372745,63 .....	2623105,62
Ремесленничество .....	35751,23 .....	17875,61
Деревообработка .....	4765053 .....	2216710,20
Мед и продукты из него .....	1140421,81 .....	497868,40
Водные культуры .....	1206332,67 .....	603165,10
Грибное производство .....	434495,73 .....	217247,86
Переработка грибов и эфирно-масляных культур.....	1256272,28 .....	622133,13
Всего по 3 группе .....	14211072,35 .....	6798105,92
<b>Всего по Программе .....</b>	<b>353672234,59 .....</b>	<b>173385557,62</b>

Для получения помощи из ЕС по предприсоединительным программам каждая из стран-кандидатов должна создать социальную структуру, которая включает в себя национального координатора помощи, национального уполномоченного чиновника, национальный фонд, исполнительное агентство, полномочных чиновников по проектам.

Национальный координатор помощи является ответственным за координацию работы по проектам. Он имеет право проверять выполнение начатых программ. Координатор является государственным служащим высокого ранга и определяется правительством.

Финансовый уполномоченный является национальным координатором по финансам и также назначается правительством. Он отвечает за деятельность национального фонда, через который обеспечивается финансовое управление проектом, подается заявка на предоставление средств в Европейскую комиссию, предоставляется отчет об израсходованных средствах.

Исполнительные агентства отвечают за осуществление проектов и находятся в прямом подчинении у национальных уполномоченных. Они создаются при ведомствах, отвечающих за переговоры с ЕС. После присоединения страны к ЕС агентства будут сохранены и будут работать со средствами структурных фондов.

Одним из созданных и одобренных Брюсселем Исполнительных агентств является фонд «Земледелие» при Министерстве земледелия и лесов РБ. Через этот фонд поступают финансовые средства по программе САПАРД.

### Евроинтеграция

**ЦЕССТ (Центрально-Европейское Соглашение о свободной торговле).** В общем объеме внешней торговли Болгарии в 2003г. на страны ЦЕССТ приходилось 10,5% (в 2002г. — 9,8%). В болгарском экспорте доля стран ЦЕССТ составила в 2003г. — 12,7% (в 2002г. — 12,1%), в импорте Болгарии на эту группу стран приходилось в 2003г. — 8,9% (в 2002г. — 8,1%).



Объем торговли Болгарии со странами ЦЕССТ в 2003г. увеличился по сравнению с 2002г. на 43,4% и составил 1.906 млн.долл. Либерализация режима торговли с данной группой стран из-за низкой конкурентоспособности болгарских товаров способствовала в основном увеличению импорта из этих стран при замедленном росте экспорта Болгарии в эти страны. В 2003г. Болгария имела отрицательное торговое сальдо с этой группой стран в 15,4 млн.долл.

**Пакт стабильности.** Болгария является активным участником Пакта стабильности для Юго-Восточной Европы. Данная организация, была создана на саммите в г. Сараево 30 июля 1999г. Пакт представляет собой международную инициативу, объединившую усилия стран балканского региона, ЕС, США, России, других развитых стран, а также большинства международных и финансовых организаций с целью разработки и реализации комплексной программы стабилизации обстановки на Балканах.

Главным органом, определяющим стратегию Пакта стабильности для ЮВЕ, является Региональный «круглый стол». Для рассмотрения различных программ действий дважды в год собираются на свои заседания Рабочие столы: по демократизации и правам человека (Рабочий стол №1); по экономическому восстановлению, развитию и сотрудничеству (Рабочий стол №2); по проблемам безопасности (Рабочий стол №3).

Технические и организационные вопросы, а также представительские функции возложены на специального координатора Пакта Э.Бусека и Секретариат, размещающийся в штаб-квартире ЕС в Брюсселе.

В рамках Пакта существует группа доноров (в основном развитые западные страны и международные финансовые организации), координация ее деятельности осуществляется Руководящей группой высокого уровня (РГВУ). В ее состав входят: Комиссия ЕС, Всемирный банк (на правах сопредседателей), а также спецкоординатор Пакта, представители МВФ, ЕИБ, ЕБРР, ПРООН и министры финансов основных стран-доноров. **Россия** является страной-наблюдателем в Пакте.

В рамках Пакта проводится обсуждение вопросов либерализации торговли между странами региона, инвестиционного климата в ЮВЕ, привлечения иностранных капиталовложений в инфраструктурные проекты и энергетику. В рамках Пакта подписан Меморандум о взаимопонимании по вопросам регионального рынка электроэнергии в ЮВЕ (подход стран региона к проблеме их интеграции в Европейский рынок электроэнергии).

Болгария имеет пять одобренных в рамках Пакта стабильности для ЮВЕ инфраструктурных проектов планируемых к реализации на ее территории, общей стоимостью около 650 млн. евро: реконструкция аэропорта г.Софии (210 млн. евро); строительство второго моста через Дунай в районе Видин-Калофат (180 млн.евро); модернизация речного порта в г.Лом (50 млн. евро); реконструкция транзитных автомагистралей в рамках общеевропейских коридоров; реконструкция и электрификация высокоскоростной ж/д линии Пловдив-Свиленград.

Болгарская сторона предложила для финансирования еще два новых проекта: строительство автомагистрали София-Ниш (440 млн. евро) и ж/д линии София-Скопье. В рамках обсуждения проблемы соединения энергетических систем и созда-

ния единого рынка электроэнергии для ЮВЕ Болгария выступает за создание в на ее территории регионального энергетического распределительного центра, который может быть частично профинансирован программой ФАР (50 млн.долл.).

## Сотрудничество с ЕБРР

Европейский банк реконструкции и развития осуществляет прямое финансирование крупных проектов в частном секторе стоимостью 5-250 млн. евро. Менее крупные проекты финансируются финансовыми посредниками ЕБРР, которыми выступают банки или инвестиционные фонды в Болгарии.

Обязательным условием для проведения кредитования болгарской компании является осуществление проекта в одной из 27 стран, где оперирует ЕБРР, к ним, кроме Болгарии относятся все остальные страны Центральной и Восточной Европы, Россия и страны СНГ. Как правило, ЕБРР финансирует до 35% стоимости проекта. По этой причине ЕБРР предпочитает участие в проектах, по которым имеется дополнительное финансирование со стороны других институтов.

На Болгарию приходится 6% портфеля заказов к ЕБРР от стран-кандидатов на вступление в ЕС. В Болгарии ряд банков («Райффайзенбанк», «Юнионбанк», «Хебросбанк») осуществляют кредитование малых и средних предприятий (МСП) по программам ЕБРР.

«Райффайзенбанк-Болгария» начал реализацию программы кредитования МСП в конце 2002г. Средства по этой программе в 10 млн. евро, предоставлены ЕБРР. Клиентами программы могут быть предприятия с годовым оборотом до 1 млн. левов и персоналом до 100 чел. Предоставляются кредиты для оборотных средств и инвестиций до 30 тыс. евро (или их эквивалент в долларах или левах). Максимальный срок выплаты инвестиционных кредитов составляет 3г., при этом предусмотрен трехмесячный бонусный период, срок выплаты кредитов по оборотным средствам составляет 1г. В зависимости от условий кредита кредитный процент может быть в 10-15% годовых. Банк требует предоставление 150% обеспечения кредита. Кредит предоставляется в течение семи дней после представления полного набора необходимых документов.

«Юнионбанк» предоставляет программу ЕБРР по оборотным, инвестиционным и револьверным кредитам. Для получения этих кредитов не требуется предоставление бизнес-плана. Кандидатами на получение кредита могут быть местные частные физ. или юрлица.

Предприятие должно иметь персонал до 100 чел. (если деятельность предприятия трудоемка или имеет сезонный характер, то количество персонала может быть до 250 чел.). Годовой оборот фирмы не должен превышать 15 млн. евро, а активы предприятия должны составлять не более 10 млн. евро. Фирма должна иметь болгарское долевое участие минимум 51% и заниматься хозяйственной деятельностью не менее шести месяцев.

Кредиты «Юнионбанка» по линии ЕБРР составляют 125 млн. евро. Максимальный размер оборотного кредита для финансирования торговых предприятий составляет 30 тыс. евро со сроком от 2 до 24 мес. Инвестиционные кредиты предоставляются на срок от 2 до 60 мес. Годовой кредитный

процент устанавливается в зависимости от размера кредита, периода его использования и вида обеспечения (принимаются все разрешенные законом виды обеспечения).

«Хебросбанк» предоставляет средства МСП с финансированием от ЕБРР через свою программу «Перспективы». Кредитополучателями могут быть предприятия, имеющие персонал до 100 человек (в виде исключения — до 250).

Основной вид деятельности фирмы или лица не должен быть связан с производством и торговлей табком и алкоголем, производством оружия и военного оборудования, покупкой-продажей ценных бумаг, долей и акций, страховой деятельностью, азартными играми, неэкономическим производством, спекулятивными сделками с недвижимостью и валютой. Другое требование при получении кредита, состоит в том, чтобы фирма была на 51% болгарской собственностью и на 51% была частной фирмой. Максимальная сумма, которую Хебросбанк может предоставить предприятию, — 125 тыс. евро.

Программа «Перспективы» дает возможность предприятиям кредитовать как инвестиционные, так и оборотные средства. Инвестиционные потребности могут быть связаны с приобретением земли для строительства, приобретением или строительством производственных помещений, ремонтом зданий или их расширением, приобретением машин и оборудования, транспортных средств, предназначенных для производства, торговли и оказания услуг, разработкой и внедрением новых проектов или модернизацией существующего бизнеса, закупкой нематериальных активов-патентов и лицензий.

### Уровень жизни

В конце дек. 2003г. индекс потребительских товаров «малой корзины», в которую включены 100 социально-значимых и необходимых для жизни товаров и услуг, составил 106,9 или увеличился на 6,9% (дек. 2002г.=100). Основная причина — в подорожании продовольственных товаров, индекс которых составил 107,5 или увеличился на 7,5%. У непродовольственных товаров индекс составил 101,5. Подорожали также услуги — на 11,7% и общественное питание — на 5,4%.

В опубликованном докладе МВФ о состоянии финансовой системы Болгарии сделан обобщающий вывод о том, что банковская система в Болгарии достаточно стабильна по нескольким причинам — банки осуществляют безрисковые операции, существуют законодательные ограничения при кредитовании и имеется сильный судебный и оперативный надзор.

Согласно Статье 42 Закона о Болгарском народном банке (БНБ), он является ответственным за составление платежного баланса страны ведомством. В соответствии с опубликованными БНБ данными, дефицит по счету текущих операций за 8 мес. 2003г. составил 814,6 млн.долл., за тот же период 2002г. — 128,6 (общий за 2002г. — 679,3 млн.долл.).

Несмотря на высокое отрицательное внешнеторговое сальдо (январь-август — 1388,3 млрд.долл.), чистые доходы от услуг за 8 мес. 2003г. в 562,7 млн.долл. уменьшили уровень дефицита по текущему счету. Значительную лепту в это внес турсектор Болгарии. Доход от туризма за 8 мес. 2003г. составил 1,185 млрд.долл. (за тот же период 2002г. — 984,2 млн.долл., в общем в 2002г. — 1,334 млрд.долл.)

По счету операций с капиталом чистые трансферты капитала были отрицательными и достигли 0,1 млн.долл. за 8 мес. 2003г. Сальдо по финансовому счету, куда входят статьи — прямые, портфельные и прочие инвестиции, также было положительным и составило за январь-август 2003г. 1,324 млрд.долл., за тот же период 2002г. — 846,3 млн.долл. (общее за 2002г. — 1,421 млрд.долл.). По счету чистые ошибки и пропуски приписано 649,5 млн.долл., в 2002г. этот показатель имел отрицательную величину 26,3 млн.долл. Изменение знака данной величины по сравнению с предг. может свидетельствовать о возвращении ранее вывезенного из страны теневого капитала.

Общий баланс по всем перечисленным выше статьям за 8 мес. 2003г. составил — 487,3 млн.долл. Соответственно по счету, резервы и другое финансирование + 487,3 млн.долл.

По данным БНБ, доходы консолидированного госбюджета за 9 мес. 2003г. составили 10311,4 млн. лв, за тот же период 2002г. — 9180,6 млн. лв. (за 2002г. — 12523,3 млн. лв). Расходы были 9463,7 млн. лв., 9 мес. 2002г. — 8688,8 млн. лв. (за 2002г. — 12732,7). Профицит госбюджета за январь-сентябрь 2003г. равнялся 847,8 млн. лв., за 2002г. дефицит бюджета составил 209,5 млн. лв. В соответствии с подписанным болгарскими властями с МВФ соглашением дефицит бюджета в 2003г. не должен превысить 0,7% от ВВП.

На протяжении 2003г. наблюдался рост золотовалютных резервов Болгарии, которые к концу сентября, по данным БНБ, составляли 9,882 млрд. лв. (или 6,375 млрд. долл.), для сравнения в 2002г. — 8,947 млрд. лв. Сумма валового внешнего долга Болгарии в 2003г. также незначительно выросла. К августу данная задолженность страны составляла 11,832 млрд.долл. (в конце 2002г. — 11,228 млрд.долл.). За 8 мес. 2003г. выплаты по обслуживанию валового внешнего долга достигли 769,9 млн.долл. (из них 495,2 млн.долл. были выплачены по сумме основного долга, остальное по процентам). В 2002г. они составили 1,306 млрд.долл.

Общий госдолг Болгарии к концу ноября 2003г. достиг 8656,6 млн. евро (48% от ВВП). Внешний госдолг достиг 7507,1 млн. евро (41,6% от ВВП) и уменьшился на 647 млн. евро по сравнению с внешним госдолгом на конец 2002г. (8154,1 млн. евро или 49,1% от ВВП). Внутренний госдолг составляет 1149,6 млн. евро — 13,3% от общего госдолга Болгарии.

В структуре долга наибольший удельный вес занимают Брейди-облигации (23%), другие облигации (18,5%), обязательства к МВФ (11,1%), обязательства к ВБ (10,3%).

### Валютный контроль

Основным документом, определяющим систему валютного регулирования Болгарии, является Валютный закон, принятый Народным Собранием РБ 08.09.1999г., опубликованный в газете «Държавен вестник» в №83 от 21.09.1999г., изменения №45 от 2002г. и №60 от 04.07.2003г.

Данный закон регулирует: сделки и платежи между местными и иностранными лицами; трансграничные переводы и платежи; сделки с иностранной валютой по предмету деятельности; сделки с благородными металлами и драгоценными камнями и изделиями из них по предмету деятельности, их импорт, экспорт и переработка; им-

порт и экспорт национальной валюты — левов и иностранной валюты наличными; сбор, поддержание и предоставление статистической информации о платежном балансе страны; осуществление валютного контроля.

Пока болгарское законодательство не введет другую императивную норму, все действия, сделки и платежи согласно п.п. 1-5 осуществляются в режиме свободного регулирования. Добыча благородных металлов и драгоценных камней в месторождениях, являющихся госсобственностью, осуществляется при соблюдении требований, установленных в действующем законодательстве.

Валютным законом регулируются сделки, осуществляемые обменными бюро и финансово-посредническими конторами, а последние изменения закона, произведенные в 2003г., существенно ужесточили требования к данным структурам. Коммерческие банки и БНБ осуществляют переводы и платежи за границу после декларирования перед ними основания для перевода.

Лицо, осуществляющее перевод или платеж валюты за границу, размер которой превышает 25000 лв. или их эквивалент в иностранной валюте, предоставляет перед банком сведения и документы, определенные в распоряжениях БНБ.

Местные и иностранные физлица могут внести неограниченное количество левов и иностранной валюты наличными при соблюдении определенных в Валютном законе требований.

Размер подлежащих декларации перед таможенными органами валюты при ввозе и вывозе сумм, превышающих 5000 лв. или их равноценность в иностранной валюте наличными определяется специальным распоряжением БНБ.

При вывозе сумм превышающих 25000 лв. или их равноценность в инвалюту наличными местные и иностранные физлица декларируют перед таможенными органами РБ размер и происхождение денежных средств, предоставляя удостоверение от соответствующего налогового подразделения о том, что не имеют просроченных обязательств. В случаях не охваченных в предыдущем абзаце, для сумм свыше 25000 лв. или их равноценность в инвалюту иностранные физлица декларируют перед таможенными органами РБ только размер и вид вывозимых финансовых средств, когда их стоимость не превышает размера ввезенной и декларированной валюты.

Вывоз и ввоз левов и иностранной валюты посредством почтовых отправлений запрещен, за исключением случаев отправок с декларированной стоимостью. Это запрещение не относится к БНБ и к коммерческим банкам. Для применения вышеуказанных правил ввоза-вывоза валютных средств издается соответствующее распоряжение минфина, согласованное с БНБ.

БНБ ежедневно проводит котировку определенных им курсов иностранных валют по отношению к леву, которые используются в целях бухгалтерского учета и статистики. По предложению министерства финансов РБ БНБ определяет и валютный курс по платежным соглашениям.

Равноценность иностранных валют к леву для нужд декларирования определяется в соответствии с положениями таможенного законодательства.

Лица, которые осуществляют деятельность по добыче, переработке и сделкам с благородными металлами и драгоценными камнями и изделиями

из них по предмету деятельности, обязаны пройти регистрацию в минфине РБ в 14 дневный срок с момента начала деятельности.

Минфин РБ ведет публичный регистр лиц, которые осуществляют деятельность по добыче, переработке и сделкам с благородными металлами и драгоценными камнями и изделиями из них по предмету деятельности. Для записи в данный регистр взимаются таксы по тарифу, одобренному Советом министров РБ.

Совмин РБ издает распоряжение, которым определяются условия и порядок внесения в данный регистр, также как и требования, предъявляемые к лицу, осуществляющему деятельность на данном направлении.

Золотые и серебряные изделия, произведенные в стране или импортированные из-за границы с целью торговли, подлежат проверке по установлению содержания чистого золота или серебра и маркировки в соответствии с порядком, определяемым в распоряжении Совмина РБ. Золотые изделия продаются только в торговых объектах, расположенных в помещениях или других стационарных постройках, за исключением продающихся производителями изделий народных художественных промыслов.

Местные и иностранные физлица могут экспортировать и импортировать благородные металлы и драгоценные камни и изделия из них, декларируя их перед таможенными органами по порядку, установленному министром финансов РБ.

Экспорт и импорт благородных металлов и драгоценных камней посредством почтовых отправок запрещается, за исключением отправлений с декларированной стоимостью. Запрещение согласно предыдущего абзаца не относится к БНБ и к коммерческим банкам.

Министр финансов РБ, БНБ и национальная почтовая служба ведут контроль над соблюдением этого закона и за нормативными актами, изданными по его применению. Министр финансов РБ посредством своих специализированных органов осуществляет проверки по соблюдению этого закона.

Таможенные органы РБ следят за соблюдением закона при вывозе и ввозе левов и иностранной валюты наличными, благородных металлов и драгоценных камней.

Налоговые органы РБ проверяют деятельность лиц, владеющих обменными бюро и финансово-посредническими конторами или занимающихся переработкой и сделками с благородными металлами и драгоценными камнями.

Органы БНБ также ведут контроль над всеми комбанками по соблюдению требований закона и нормативных актов по его применению; над финансово-посредническими конторами по соблюдению этого закона и за нормативными актами по его применению и за соблюдением требований по переработке и сделкам с благородными металлами и драгоценными камнями по предмету деятельности, а также по импорту и экспорту левов и иностранной валюты местными и иностранными лицами наличными в соответствии с данным законом; могут проверять верность информации, собранной в соответствии с требованиями о сборе информации для нужд статучета платежного баланса и отчетности обязательств перед заграничной юрисдикцией.

Лица, осуществляющие деятельность финансово-посреднических контор, предоставляют в БНБ отчеты и доклады по форме, содержанию и срокам, определенным банком.

При проведении проверки на месте лица, осуществляющего деятельность финансово-посреднической конторы, органы БНБ располагают полномочиями согласно Статье 64 Закона о банках.

Лица, которые совершают сделки с иностранной валютой без регистрации, должны по требованию предоставить проверяющим органам минфинансов и БНБ письменные объяснения и документы, а также обеспечить осуществление проверки на месте. При осуществлении проверки проверяющие органы минфина и БНБ располагают полномочиями согласно Статье 64 Закона о банках.

Другими поднормативными актами, определяющими систему валютного регулирования Болгарии, являются Распоряжение №30 БНБ «Об импорт и экспорт левов и иностранной валюты наличными, благородных металлов и драгоценных камней» от 09.12.1999 (опубликована в газете «Държавен вестник» №113 от 28.12.1999) и Распоряжение №28 БНБ «О трансграничных переводах и платежах» от 09.12.1999 (опубликована в газете «Държавен вестник» №111 от 21.12.1999, поправки №1 от 2000г.).

Внесенные в 2003г. поправки в Валютный закон существенно либерализуют валютный режим страны.

В 2001г. парламентом РБ принят Закон об изменениях и дополнениях в Законе о мерах, направленных против отмывания денег. В настоящее время вопросы, связанные с этой областью регламентируются следующими нормативными актами: Конвенция в отношении отмывания, розыска, изъятия и конфискации преступных средств, которая ратифицирована Народным собранием (НС) РБ и вступила в силу 01.07.1993 (опубликована в «Държавен вестник» (ДВ), №31 от 1993г.); Закон о мерах, направленных против отмывания денег (опубликован в ДВ, №85 от 1998г., изменен ДВ №1 от 2001г.); Сборник правил о приложении данного закона Постановление совмина (ПСМ) №223 от 9.10.1998г. (ДВ, №119 от 1999г.); ПСМ №33 (ДВ, №16 от 2001г.); Сборник правил по организации агентства Бюро финансовой разведки (ДВ, №16 от 2001г.).

Законом о мерах, направленных против отмывания денег расширен круг лиц, для которых указаны в данном нормативном акте меры становятся обязательными. Добавлены: лица торгующие алкогольными и табачными изделиями, автомобилями, оружием, нефтью и продуктами ее переработки, оптовые торговцы, производящие сделки с благородными металлами, а также спортивные организации, Центральный депозитарий.

Ужесточаются требования по идентификации лиц, производящих финансовые операции, дополняются способы по которой она происходит. БНБ, финансове дома, обменные пункты должны идентифицировать теперь клиента, если он совершает наличные обменные операции на сумму, превышающую 10 тыс.лв. Расширяются полномочия Агентства «Бюро финансовая разведка», в т.ч. и в области международных контактов.

## Налоги

Налоговая политика Болгарии строится в соответствии с международными нормами и правилами, регламентирующими взаимоотношения болгарских предприятий, фирм различной формы собственности с государством. Она направлена на

стимулирование эффективного и устойчивого роста нацэкономики. Акцент также делается на пресечение противоправных действий со стороны производственных и коммерческих структур в области налогообложения, а также возврат денежных средств, полученных от незаконных торговых операций, в Болгарию.

В рамках основного приоритета болгарской внешней политики, направленной на вступление страны в ЕС к 2007г., правительство РБ стремится привести национальное законодательство в налоговой области в соответствие с нормами Евросоюза.

В мае 2002г. болгарские власти представили свою новую налоговую политику в 2003-05гг. Данный программный документ открыт для обсуждения обществом, предстоит широкая дискуссия по нему рамках Совета по налоговой политике.

Основными принципами новой налоговой политики правительства РБ в среднесрочной перспективе будут стимулирование инвестиций посредством сокращения корпоративного налога на прибыль, перенос основного налогового бремени с прямых на косвенные налоги, сокращение сроков применяемых в настоящее время амортизационных норм посредством увеличения размера ежегодных отчислений по ним.

В налоговой области действует следующее законодательство. Прямые налоги: Закон о корпоративном подоходном налогообложении (ЗКПН). (опубликован в газете «Държавен вестник»(ДВ) №115 /1997г., последние изменения и дополнения к закону в ДВ №119 от 27.12.2002г). Закон определяет порядок налогообложения местных и иностранных юридических лиц, включая бюджетные организации, осуществляющих на территории РБ хозяйственную деятельность или сдающих в найм движимое и недвижимое имущество, а также других некоммерческих структур, осуществляющих хозяйственную деятельность. Налоговая основой для этого вида налогообложения является бухгалтерская прибыль предприятия за вычетом определенных законом случаев некоторых видов расходов/доходов по Счету прибылей и убытков предприятий. Ставка корпоративного налога равняется 23,5%.

В Болгарии при установлении облагаемой в налоговых целях прибыли определяются также и нормы обязательной амортизации, их размер зависит от вида активов предприятия, которые в свою очередь разбиты на несколько категорий. При этом каждой из них соответствует определенный процент амортизации, варьирующийся от 4 до 50%.

В соответствии с положениями новой налоговой политики с 1 янв. 2003г. увеличилась норма годовой амортизации компьютеров и программного обеспечения (активы с ускоренной амортизацией) до 50% со сроком 2г. До этого ставка была 30% в течение 3,5 лет. Для группы «Машины, производственное оборудование, автомобили и аппаратура» норма годовой амортизации увеличилась с 20% до 30% и сократился ее срок. Для активов – «Здания» данная норма осталась без изменений – 4%. Для группы «Транспортные средства (исключая автомобили), покрытие дорог и взлетных полос для самолетов» норма годовой амортизации изменилась с 5 до 10%, период амортизации сократился с 12,5 до 10 лет.

Существует понятие альтернативного налогообложения. Страховые компании облагаются налогом на страховые, перестраховые и другие виды премий и доходов, включая сюда и доходы от дру-

гой деятельности. Размер налоговой ставки для общего страхования составляет 7%, а для страхования жизни – 2%.

Организаторы азартных игр (лотерея, залоги на результаты спортивных игр) наряду с корпоративным налогом облагаются также налогом на стоимость залога, полученного за всякую игру, в 8% от поставленного залога.

ЗКПН определяет другие ставки налогов на определенные виды расходов/доходов по Счету прибылей и убытков предприятий. Дивиденды, долевые ликвидационные выплаты, начисленные местными юрлицами и некоммерческими организациями в пользу местных физических и юридических лиц с некоммерческой целью деятельности, а также иностранных лиц облагаются конечным налогом в 15%.

Расходы предприятий на торжественные мероприятия, представительские и развлекательные цели, подарки, дарения, спонсорские взносы, которые проходят по статье «расходы» Счета прибылей и убытков, облагаются конечным налогом в 20%.

Налог на дарения, произведенные в пользу религиозных организаций и определенные как общественно полезная деятельность, составляет 15%. Социальные расходы, работодателей и торговых представительств, вне зависимости осуществляют они хозяйственную деятельность или нет, облагаются конечным налогом в 20%.

Расходы на поддержание, ремонт и эксплуатацию легковых автомобилей, неиспользуемых в хозяйственной деятельности предприятия, облагаются налогом в 20%.

В качестве налогового облегчения в Болгарии используется механизм переуступки корпоративного налога. С начала 2003г. с целью поощрения притока инвестиций введена 100% переуступка корпоративного налога для лиц, осуществляющих деятельность в районах, где уровень безработица превышает на 50% средний по стране. Это означает, что по нулевой ставке облагается реинвестированная прибыль предприятия.

Это происходит при выполнении следующих условий: все объекты и активы облагаемого лица находятся в данном районе; ежегодно происходит увеличения количества новооткрытых рабочих мест на 10%; 80% занятых на данном производстве имеют постоянную прописку в данном районе.

Правительство РБ планирует поэтапное сокращение ставки налога на прибыль (корпоративного налога), которая в 2005г. достигнет 15% (2003г. – 23,5%, 2004г. – 20%).

Закон о налогообложении доходов физических лиц. (опубликован в ДВ №118 /1997г., последние изменения и дополнения к закону в ДВ №118 от 20.12.2002г.). В соответствии с Законом данный налог взимается с доходов местных и иностранных физлиц, а также индивидуальных частных предприятий и некоторых местных юрлиц (в основном т.н. малый бизнес). Иностранцы лица приравниваются к местным, без учета их гражданства, в случае, когда они постоянно проживают в Болгарии более 183 дней в течении всего 365-дневного периода. По определению Закона к местными лицам также приравниваются иностранцы, нанятые на территории Болгарии другими странами или международными организациями.

Налоговой основой для этого вида налогообложения является доход за вычетом расходов на страхование здоровья, социальное страхование и др. Кроме того, налогооблагаемая основа сокра-

щается для некоторых видов деятельности. Она уменьшается на 10% для лиц осуществляющих деятельность в соответствии с Договорами об управлении и контроле, на 35% для лиц свободных профессий (адвокаты, врачи, консультанты, бухгалтеры и др.), от 50% до 70% для лиц, занимающихся сельским хозяйством.

В Болгарии существует прогрессивная шкала обложения доходов физлиц. В 2003-05гг. планируется поэтапное сокращение ставки этого налога

2002г.		2003г.	
Мес. доход	Ставка	Мес. доход	Ставка
До 110 лв. ....	н/о	До 110 лв. ....	н/о
До 140 лв. ....	18%	До 150 лв. ....	15%
До 400 лв. ....	24%	До 250 лв. ....	22%
До 1000 лв. ....	28%	До 600 лв. ....	26%
Свыше 1000 лв. ....	29%	Свыше 600 лв. ....	29%
2004г.		2005г.	
Мес. доход	Ставка	Мес. доход	Ставка
До 120 лв. ....	н/о	До 130 лв. ....	н/о
До 155 лв. ....	12%	До 160 лв. ....	10%
До 260 лв. ....	22%	До 270 лв. ....	22%
До 620 лв. ....	26%	До 640 лв. ....	26%
Свыше 620 лв. ....	29%	Свыше 640 лв. ....	29%

Для малого бизнеса Закон предусматривает обложение конечным годовым (патентным) налогом взамен корпоративного налога на прибыль. Этим режимом могут пользоваться фирмы, годовой оборот которых не превышает 75 тыс.лв., осуществляющие указанную в данном нормативном акте деятельность (содержание отелей до 20 комнат, точек общественного питания до 100 мест, мест розничной торговли, площадью до 100 кв.м., платных автостоянок и др.). Размер патентного налога зависит от района деятельности фирмы, он может вноситься в течение года четырьмя равными долями. При авансовом платеже предусмотрена скидка в 5%.

Закон о местных налогах и сборах. (опубликован в ДВ №117 от 10.12.97г., последние изменения и дополнения к закону в ДВ №56 от 07.06.2002г.). Данный закон определяет несколько видов налогов.

Налогом на недвижимое имущество облагаются расположенные на территории РБ здания, дворовые площади, застроенные земельные участки и др. Ответственными за его уплату являются собственники данного имущества. Налог платиться вне зависимости от того используется оно или нет. Он определяется на основе налоговой оценки имущества (зависит от его вида, местонахождения, площади, конструкции, степени изношенности), проведенной по состоянию на 1 янв. года, за который происходит платеж, и составляет 0, 0015% от определенной оценкой стоимости.

В соответствии с этим Законом взимаются налоги на наследство, на имущество, полученное безвозмездно или по дарственной (2% оценочной стоимости), на транспортные средства (для легковых автомобилей зависит от мощности двигателя и года производства), дорожный налог (10 лв. на каждую тонну веса транспортного средства).

Закон регламентирует ряд местных сборов, которые устанавливают и собирают болгарские общины. В их число входят платежи за административные услуги, выдачу всевозможных разрешений, добычу строительных материалов из карьеров, содержание детских садов и лагерей.

До конца 2002г. вид и размер данных сборов определялся в Законе. В связи с проводящейся в

РБ финансовой децентрализацией в настоящее время размер платежей и назначают советы общин, исходя из местных условий.

В 2003г. доходы от корпоративного налога на прибыль будут поступать целиком в республиканский бюджет (до этого момента право его взимать имели также и общины РБ). Наряду с этим теперь большая часть сборов от налога на общий доход (НОД) будет направляться в местные бюджеты (до этого доходы от налога на доходы физических лиц разделяются в равных пропорциях между республиканским бюджетом и общинами). Какая именно доля НОД достанется общинам, будет определяться каждый год в Законе о государственном бюджете.

Косвенные налоги. Закон о налоге на добавленную стоимость (НДС). (опубликован в ДВ №153 от 23.12.1998г., последние изменения и дополнения к закону в ДВ №117 от 17.12.2002г.)

Налогом на добавленную стоимость облагаются поставки товаров и услуг на территории страны, а также импорт и экспорт, осуществленные зарегистрированными в соответствии с этим Законом лицами.

Регистрация по данному Закону бывает обязательной и добровольной. В настоящий момент обязательной регистрации подлежат лица с облагаемым оборотом от хозяйственности в 50 тыс.лв. за последний год (в 2002г. оборот равнялся 75 тыс.лв.). Сокращение порога регистрации преследовало целью легализовать как можно больше фирм, не платящих налоги и создающих нездоровую конкуренцию честным налогоплательщикам.

Добровольная регистрация может быть произведена по двум основаниям: при общем облагаемом обороте (включая экспорт) за последний год в 50 тыс.лв.; независимо от облагаемого оборота или общей стоимости экспорта, когда основной капитал местного юридического лица превышает 500 тыс.лв.

В Болгарии установлена единая ставка НДС в 20% от налогооблагаемой основы, включительно и при импорте товаров. Осуществляемый местными лицами экспорт фактически не облагается НДС (нулевая ставка). В случае поставки товара или услуги за границу экспортер все же выплачивает НДС, который ему через определенное время возвращается государством, т.е. пользуется налоговым кредитом. Болгарское правительство на протяжении последних лет для освобождения оборотных средств компаний последовательно сокращает период возврата фирмам выплаченного ими НДС.

По определению Закона, налоговым кредитом является сумма начисленного НДС на зарегистрированное лицо по этому Закону за полученный (при экспорте отправленный) им товар или услугу при облагаемой поставке (или за осуществленный им импорт товаров в рамках налогового периода), которую лицо имеет право при определенных условиях получить обратно из гос бюджета.

Процедура возврата налогового кредита длится не более трех месяца. Однако, экспортер и лица, имеющие спец. счет НДС, пользуются более кратким 45-дневным сроком восстановления налога.

С середины 2002г. был введен механизм спец. счета НДС, использование которого с начала 2003г. стало обязательным. Это – особый банковский счет лица, зарегистрированного в соответствии с этим Законом, открытый в коммерческом банке с разрешения и под контролем налоговой администрации,

по которому получают или платят средства от начисления НДС. Условия и порядок открытия и использования спец. счета НДС определяются специальным распоряжением к данному Закону.

Любое зарегистрированное в соответствии с Законом о НДС лицо должно открыть и располагать таким счетом. Платежи с использованием спец. счета НДС являются обязательными, в случае если численный по факту поставки товаров или услуг налог превышает 1000 лв. Списки организаций, обладающих спецсчетом НДС являются публичными.

Применение данного механизма гарантирует возможность любому получателю товаров и услуг по облагаемой поставке своевременно уплатить НДС. Он облегчает процедуру возвращения налогового кредита (ранее бывали случаи, когда НДС не возвращался лояльному налогоплательщику из-за присутствующего в торговой цепочке недобросовестного партнера).

Введение спецсчета НДС ограничил количество налоговых злоупотреблений, связанных с фактами незаконного возвращения НДС, а также защитил интересы корректных налогоплательщиков, которые посредством этого механизма гарантируют свое право на налоговый кредит.

Болгарское законодательство в области НДС определяет также режим освобожденных поставок, на которые не начисляется данный налог. К ним относятся продажа земли, страховые, перестраховые, социальные, адвокатские, финансовые услуги, дарение в пользу определенных лиц, поставки товаров и услуг, произведенные в соответствии с Трудовым кодексом, поставки металлических отходов, в т.ч. услуги по их добыче, обработке и переработке.

Для стимулирования развития туристической отрасли экономики РБ Законом о НДС введена специальная схема обложения туристических услуг, посредством которой эффективная ставка налога при продаже туристических пакетов за границей устанавливается на уровне 7%.

Другим нововведением Закона, действующим с начала 2003г., является освобождение (с разрешения министр финансов РБ) фирм от выплаты НДС за товары, которые ими импортируются для реализации на территории страны инвестиционных проектов, общей стоимостью свыше 10 млн.лв.

Закон об акцизах. (опубликован в ДВ №19 от 02.03.1994., последние изменения и дополнения к закону в ДВ №118 от 20.12.2002г.). Акцизами облагаются товары, произведенные на территории Болгарии, а также импортированные в страну, в размерах, указанных в Тарифе об акцизах. Размер акциза для различных видов товаров определяется по-разному: в натуральных показателях (лв за тонну, лв за килограмм, алкогольный градус); как процент от стоимости сделки или таможенной стоимости при импорте; комбинированный – натуральный показатель плюс процент от стоимости.

В связи с гармонизацией акцизных ставок Болгарии с ЕС планируется их плавное увеличение к 2007г. до существующего в Евросоюзе уровня.

При экспорте, осуществленным прямым производителем товара, акцизные сборы не начисляются. Когда подакцизные товары экспортируются продавцами, уплаченный ими акциз возвращается в 45-тидневный срок с момента предоставления справки-декларации о восстановлении акциза и документов, подтверждающих факт экспорта.

Действует Соглашение между правительствами РФ и РБ об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество. Соглашение опубликовано в ДВ №3 от 1996г.

### Сайты по экономике

**М**инэкономики РБ. 1000 София, Славянска 8; 1000 София, Батенберг 12; 1000 София, Триадица 2, т. 02/984-271, 02/988-2011, ф. 02/987-2190, minister@online.bg. Создано в дек. 1999г. решением Народного собрания путем слияния министерства промышленности и министерства торговли и туризма. Министр Николай Василев, т. 02/987-03-87, ф. 02/987-6617.

Комиссия по защите конкуренции. 1000 София, б-р Витоша 18, т. 02/988-1221, ф. 02/980-7315, srcadmin@src.bg. Независимый госинститут, созданный на основании Закона по защите конкуренции (принят 2 мая 1991г.). Председатель Николай Павлов, т. 02/986-0958.

Комиссия по торговле и защите потребителей. 1000 София, пл. Славейков 4А, т/ф 02/988-4218, commission@ktzp.bg. Председатель Дамян Лазаров, т. 02/987-7445.

Межведомственный совет по вопросам военно-промышленного комплекса и мобилизационной готовности страны. 1000 София, б-р Дондуков 1, т. 02/940-2842, ф. 02/988-0379. Председатель Николай Василев. Создан в окт. 1993г. с целью координации госполитики в производстве и торговле специальным и военным имуществом.

Агентство «Бюро финансовой разведки». 1040 София, Славянска 4, т. 02/981-7868, ф. 02/981-7873, bfi@minfin.government.bg.

Агентство «Таможня». 1000 София, Аксаков 1, т. 02/985-94443, ф. 02/980-6461, tzvetomir.pau-pov@customs.government.bg. Директор Асен Асенов, т. 02/985-94443.

Агентство по развитию торговли. 1000 София, пл. Св.Недели 1, т. 02/980-5069, ф. 02/980-5869, office@berc.government.bg.

Агентство экономических анализов и прогнозов. 1000 София, Аксаков 31, т. 02/981-6597, ф. 02/981-3358, aeaf@minfin.government.bg.

Центр экономического развития. 1408, София, Балша 1, т. 02/953-4204, ф. 02/953-3644, ced@ced.bg.

Центр развития предпринимательства. 1710 София, Студ. городок, т. 02/625-2698, ф. 02/962-5268, uedc@unwe.acad.bg.

Центр по качеству, производительности и менеджменту. 1797 София, кв. Изгрев, 165 3А, т. 02/704-002, ф. 02/971-1122, bgpc@cablebg.net.

Болгарский экономический форум. 1463 София, б-р Витоша 86, т. 02/951-5259, ф. 02/953-2924, info@bigforum.org.

Агентство по экспортному страхованию. 1000 София, пл. Св.Недели 1, т. 02/987-0665, ф. 02/987-9664, baez@mail.mtt.govrn.bg.

Комиссия по экономической политике. т. 02/984-03246, ф. 02/986-1281, icon383@nt52.parliament.bg.

Ассоциация «Болгария-Россия». 1000 София, Сыборна 9, т/ф 02/980-9733.

Болгарская хозяйственная палата. 1000 София, Алабин 16-20, т. 02/932-0911, ф. 02/987-2604, office@bia-bg.com.

Болгарская строительная палата. 1202 София, Чумерна 23, т. 02/988-6392, ф. 02/988-6880, bbcc@netbg.com.

Болгарская туристическая палата. 1000 София, Св.София 8, т. 02/987-4059, ф. 02/986-5133, btk\_tz@yahoo.com.

Болгарская торгово-промышленная палата. 1000 София, Парчевич 42, т. 02/987-2631, ф. 02/987-3209, bccci@bccci.bg.

Болгарско-российская торгово-промышленная палата. 1000 София, Парчевич 42, т. 02/943-3348.

### Иностранное юрлицо

**С**огласно статье 17 Торгового закона РБ иностранное физическое или юридическое лицо может зарегистрировать отделение (филиал) представительства фирмы в Болгарии.

Филиал не является юрлицом. Он является частью предприятия предпринимателя (лица) и персонифицируется с ним. Филиал имеет относительную самостоятельность независимо от того, что может иметь отдельный предмет деятельности и самостоятельную структуру управления. Филиал ведет «торговые книги» и составляет самостоятельный баланс. Фирма филиала включает в свое название наименование основной фирмы с добавлением слова «филиал».

Регистрация филиала осуществляется в окружном суде посредством включения в торговый регистр всей информации о фирме. Для регистрации необходимо представить письменное заявление, которое содержит наименование основной фирмы, место расположения и предмет деятельности. Также необходимо представить информацию о месте расположения регистрируемого филиала фирмы, предмете деятельности филиала и данные на руководителя филиала.

К заявлению необходимо приложить документы, выданные компетентным органом, удостоверяющим статус иностранного юридического лица, а также решение совета директоров основной фирмы о необходимости регистрации филиала в Болгарии и назначении его директора.

Филиал может начинать свою деятельность в Болгарии после занесения всей информации в торговый регистр соответствующего окружного суда.

Согласно статье 6 Закона об иностранных инвестициях, иностранное лицо имеет возможность открыть на территории Болгарии торговое представительство (ТП). ТП регистрируется в Болгарской торгово-промышленной палате и считается дееспособным с момента оформления и внесения в торговый регистр Палаты. ТП не является юрлицом и не имеет права на хозяйственность от своего имени и за свой счет.

ТП может осуществлять такую деятельность только от имени и за счет иностранного лица, которое создало Торговое представительство. В связи с этим ТП не подлежит налогообложению. Независимо от вышеизложенного, после регистрации в ТПП Болгарии, торговое представительство подлежит налоговой регистрации в соответствующей территориальной налоговой службе. Необходимо пройти статистическую регистрацию – получить код БУЛСТАТ и зарегистрироваться в таможенной службе.

Для регистрации ТП в Болгарской ТПП необходимо туда предоставить следующие документы: официальную справку о регистрации иностранной фирмы (организации), согласно местному законодательству; официальный документ, выданный

компетентным органом, удостоверяющий лиц, которые представляют иностранную фирму (организацию) в Болгарии; нотариально заверенный оригинал документа, который удостоверяет лицо зарегистрировать в Болгарии ТП и им руководить. Вышеперечисленные документы, полученные от компетентных органов, следует удостоверить в МИДе соответствующей страны, заверить документы в консульском отделе Болгарии в этой стране и сделать легализованный перевод на болгарский язык. Эти документы подлежат заверению в консульской службе соответствующей страны в Болгарии и отделе «консульская служба» при МИД Болгарии.

Определенную роль в системе торгово-экономических отношений в Болгарии занимают коммерческие посредники, дистрибуторы. Согласно Торговому закону коммерческий посредник является торговцем, который имеет право посредничать заключению различных сделок. В некоторых случаях, например при контрактировании морских перевозок, страхования и при биржевых сделках необходимо наличие распоряжения для этих сделок, даже если они совершались при посредничестве коммерческого посредника.

При любых условиях посредник должен вести журнал, в котором регистрируются все заключенные сделки. Регистрация контрактов осуществляется последовательно в порядке их заключения. Закон предусматривает право посредника на вознаграждение, выплачиваемое одной или обеими сторонами в соответствии с достигнутой договоренностью. В случае такой договоренности, вознаграждение выплачивается обеими сторонами, в установленном размере, соответствующем объему и типу сделки.

С развитием торгово-экономических связей Болгарии с другими странами, интеграцией в мировое экономическое пространство развиваются связи между различными коммерческими структурами, использующими роль посредников, дистрибуторов.

Используются возможности рекламы и средств массовой информации по рекламированию продаваемого товара, в т.ч. учитывая возможности посреднических фирм и уполномоченных дистрибуторов.

На территории Болгарии зарегистрировано 220 российско-болгарских совместных фирм и предприятий. Условия и порядок осуществления хозяйственной деятельности иностранных физических и юридических лиц в Болгарии регламентируются Законом об иноинвестициях. Нет ограничений относительно размера иностранного долевого участия в различных фирмах торговых сообществ.

Торговые сообщества с иностранным участием имеют все те права, которыми пользуются фирмы и организации и без иностранного участия. Для иностранных физлиц имеет особое значение наличие разрешения на постоянное или временное пребывание на территории Болгарии.

Правовые и организационные формы осуществления хозяйственной деятельности в Болгарии регламентируются пунктами Торгового закона.

Иностранные физлица могут быть зарегистрированы в качестве единоличного торговца, участвовать в командитных обществах и организациях, кооперациях своими акциями только если имеют разрешение на постоянное жительство в стране. Данное ограничение связано с их личной имущественной ответственностью. Нет ограничений подобного рода участия иностранного физического или юридического лица в других видах торговых обществ

(государственные и частные предприятия, торговые дома и общества).

Единоличный торговец может быть зарегистрирован на основании поданного заявления в соответствующее отделение суда по месту жительства заявителя. В заявлении указывается ФИО, место жительства, название будущей фирмы, место расположения фирмы, предмет деятельности, образец подписи и декларация о праве заниматься торговой деятельностью.

Одно лицо может зарегистрировать только одну торговую фирму в качестве учредителя — единоличного торговца. Процедура юридически считается оформленной после внесения информации в торговый реестр окружного суда.

Общество с ограниченной ответственностью (ООД) является предпочтительной формой осуществления хозяйственности иностранных лиц в Болгарии. Предпочтение данной организационной формы заключается в том, что ответственность члена ООД ограничена до размера его долевого участия в обществе, что равняется минимально 500 левов (1 долл. США = 1,7 лв.).

Члену ООД не обязательно иметь разрешение на постоянное пребывание в Болгарии. Учредителями ООД могут быть не менее 2 болгарских или иностранных физ. или юрлиц.

В отдельных, предусмотренных законом случаях, может быть учреждено общество с ограниченной ответственностью на одно лицо (ЕООД). Учреждение осуществляется на основе подписанного учредительного договора. Сторонами договора могут быть прямые супруги.

Согласно пункту 115 Торгового закона регистрация ООД осуществляется в соответствующем территориальном суде, куда необходимо подать заявление, учредительный договор, подписанный членами общества, протокол выбора директора (руководителя ООД), банковский документ о внесенных паевых средствах. Минимальный размер капитала при регистрации ООД равняется 5000 лв.

Акционерное общество (АО) предусматривает ответственность акционеров размерами им принадлежащих акций. Учредителями АО должно быть не менее двух физлиц. Согласно статье 159 Торгового закона существует возможность создания акционерного общества, образованного единоличным собственником капитала (ЕАО). Единоличное акционерное общество может быть создано только государством и его регионами.

Учреждение АО может осуществляться через подписку или без нее. В первом случае минимальный капитал составляет 100 тыс. левов, во втором 50 тыс. левов. Минимальный размер капитала АО, осуществляющего банковскую или страховую деятельность регламентируется отдельными законами. Учреждение АО начинается с учредительного собрания, которое принимает устав общества.

АО регистрируется через подачу заявления в соответствующий окружной суд по месту регистрации АО и внесение информации в отношении АО в торговый регистр данного суда.

## Финансы

Положительным достижением Болгарии в 2003г. явилось то, что валютно-финансовая система страны находилась в стабильном состоянии, наблюдалось некоторое улучшение макроэкономических показателей. Это обуславливалось



действием в Болгарии Валютного совета (Currency board), который был введен в 1997г. В запланированный срок был принят и исполнен госбюджет.

По данным Болгарского народного банка (БНБ), доходы консолидированного госбюджета за 2003г. составили 8441628 тыс. левов, расходы — 8552227 тыс. левов.

Предварительный отчет минфина РБ по исполнению госбюджета на 2003г., в тыс.лв.				
Консолидированный бюджет	2003г.		2003г.	
	программа	предв.	отчет	%
Налоговые поступления.....	6093041.....	6571272,2.....	107,8%	
Неналоговые поступления.....	1565735,9.....	1836030,2.....	117,3%	
Помощь.....	1565.....	34325,8.....	2193,3%	
Всего поступления.....	7660342.....	8441628,3.....	110,2%	
Всего расходы.....	8021618,2.....	8552227,6.....	106,6%	
Дефицит/Излишек.....	-361276,2.....	-110599,5.....	30,6%	

Снижение показателей инфляции в экономике Болгарии болгарские эксперты связывают также с падением курса доллара по отношению к леву.

Официальный среднемесячный курс лева к одному доллару США (среднемесячный курс на указанный месяц)					
	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
январь.....	1685,06.....	1,92946.....	2,08480.....	2,21474.....	1,84170
февраль.....	1745,31.....	1,98901.....	2,12230.....	2,24804.....	1,81554
март.....	1797,37.....	2,02837.....	2,15127.....	2,23369.....	1,81026
апрель.....	1828,55.....	2,06805.....	2,19193.....	2,20959.....	1,80353
май.....	1843,47.....	2,15970.....	2,23394.....	2,13121.....	1,68361
июнь.....	1884,73.....	2,06077.....	2,29254.....	2,04781.....	1,67717
июль.....	1,88988.....	2,08168.....	2,27299.....	1,97152.....	1,72003
август.....	1,84470.....	2,16358.....	2,17258.....	2,00039.....	1,75641
сентябрь.....	1,86139.....	2,24683.....	2,14128.....	1,99537.....	1,74550
октябрь.....	1,82783.....	2,28799.....	2,15933.....	1,99354.....	1,67286
ноябрь.....	1,88738.....	2,28407.....	2,20198.....	1,95327.....	1,67178
декабрь.....	1,93557.....	2,18061.....	2,19264.....	1,92447.....	1,59306

Источник: Болгарский народный банк

В Болгарии создана вся необходимая для полноценного функционирования фондового рынка инфраструктура, прежде всего, фондовая биржа и центральный депозитарий, а также законодательная база. Количество заключаемых на бирже сделок незначительно, они невелики по объему, и в своем подавляющем большинстве представляют собой gross сделки (обмен пакетами акций). С 23 окт. 2000г. был введен новый болгарский индекс активности фондовой биржи — SOFIX, который представляет собой усредненный индекс по результатам торгов пакетами акций компаний из всех рыночных сегментов биржи.

С 1 окт. 2000г. на Болгарской фондовой бирже (БФБ) началась торговля Болгарскими депозитарными расписками. Через этот рыночный инструмент стала возможна опосредованная покупка и продажа акций иностранных компаний. Это — «Дойче телеком», SAP и «Дойче банк». 2003г. стал по всем показателям успешным для болгарского фондового рынка. Наблюдалось оживление торговли почти во всех основных рыночных сегментах.

Бюджетные поступления в 2004г. ожидаются в 38% ВВП. За последние годы они превышали запланированные, и общая тяжесть перераспределения превышала 40%. При дефиците 0,7% от ВВП общие расходы государства составят 38,7% от ВВП.

Политика правительства продолжает выражаться в сокращении относительной тяжести прямых налогов и увеличения косвенных налогов и обеспечительных взносов. Выполнение бюджета и соответственно общая фискальная стабильность бу-

дут зависеть от динамики НДС и обеспечительных взносов. Неналоговые поступления по ожиданиям правительства составят 17% всех поступлений.

Изменение в 2004г. очевидно выразится в увеличенной доле социальных расходов до 39% всех публичных расходов. С точки зрения среднесрочного риска, рост социальных расходов обгоняет рост собираемых обеспечительных сборов. Но картина расходов изменится в течение года, потому что: ожидается перевыполнение поступлений; дополнительные поступления будут расходоваться на дополнительные инвестиции и субсидии к концу года.

Данные минфина Болгарии позволяют посмотреть только республиканский бюджет за январь, поэтому можно оценить только те поступления и расходы, которые не имеют сезонный характер и которые распределяются относительно равномерно на протяжении года.

Выполнение сезонно-независимых поступлений и расходов в республиканский бюджет		Поток за янв. 2004г. в млн. лв.		Выполнение в % от бюджета на 2004г.	
Налог с доходов физических лиц.....	104.....	104.....	9,40%		
Налог на добавленную стоимость.....	344.....	344.....	10,30%		
Акцизы и сборы за жидкое топливо.....	128.....	128.....	7,30%		
Пошлины и таможенные сборы.....	18.....	18.....	8,82%		
Сезонно-независимые расходы					
Зарплаты и вознаграждения персонала.....	41.....	41.....	5,90%		
Обеспечительные сборы.....	16.....	16.....	6,40%		
Текущее содержание.....	145.....	145.....	5,80%		

Источник: минфина РБ

Сезонно-независимые расходы совпадают в большей степени с расходами, которые теория публичных финансов называет недискреционными. Это расходы, которые правительство может минимально контролировать на протяжении года, так как они финансируют программы и обязательства, утвержденные в различных нормативных актах или договорах. Правительство не может в рамках одного бюджетного года изменить зарплаты бюджетных сотрудников, социальную помощь или количество пенсий, поэтому такие расходы могут относительно легко быть спрогнозированы. Данные за январь по расходам сравнимы с данными за январь 2003г., что означает, что в 2004г. недискреционные расходы останутся в рамках прогноза минфина.

Сезонно-независимые поступления в болгарские публичные финансы — это поступления с налога на доходы физлиц, НДС, акцизов и пошлин. Если принять, что динамика по месяцам в 2004г. будет сходной с динамикой 2003г., то эти четыре источника поступлений отметят значительное перевыполнение до конца года: налог на доходы — 30%; НДС — 14%; акцизы и сборы за жидкое топливо — 9%; пошлины и таможенные сборы — 33%.

Изменение в структуре потребления на энергетическом рынке, вероятно, приведет к долговременной тенденции сокращения потребления топлива с высоким акцизом (бензин) и его замещению топливом с более низким акцизом (дизельное топливо и газ). Ожидаются поступления от акцизов до 5% сверх заложенного в бюджет.

На основании данных можно предположить перевыполнение сбора этих налогов примерно на 800-850 млн. левов за год. Внутренний долг за январь 2004г. увеличился на 90 млн. левов с 2241 млн. левов к концу дек. до 2231 млн. левов в конце января.

Внешний публичный долг также увеличился на 56 млн. евро до 6960 млн. евро в конце янв. Фискальный резерв сократился на 122 млн. левов — с 3849 млн. левов в конце 2003г. до 3727 млн. левов в конце янв. 2004г.

В янв. болгарское правительство реально сократило свой внешний долг выплатой 97 млн. левов по брейди-облигациям. Имея в виду прогноз по перевыполнению поступлений, бюджетный дефицит, вероятно, и в этом году будет ниже предвиденного, поэтому ожидается сокращение нетто публичного долга — внешнего, при сохранении или небольшом увеличении фискального резерва.

Управление долгом и резервом не следует рассматривать в контексте фискальной стабильности, а скорее как возможный инструмент денежной политики. Общий размер фискального резерва составляет 75% денежной базы. Вывод фискального резерва из центрального банка (трата или депонирование в торговые банки) увеличило бы денежную базу, а с небольшим замедлением и общий размер кредита (при денежном мультипликаторе в 3,5).

Общая тяжесть публичных расходов, вероятно, превысит 38,7% от ВВП. При сохранении низкого курса доллара и цен на основное сырье номинальный ВВП не достигнет ожидаемых от правительства 38 млрд. левов. Ожидается перевыполнение поступлений, что будет потрачено во второй половине года.

Ожидается перевыполнение поступлений по налогу с доходов физлиц, НДС, акцизам и пошлинам. Общее превышение будет в рамках 800-850 млн. левов. Поступления с НДС превысят прогноз минфина по причине более быстрого роста потребления и увеличения ввоза потребительских товаров.

Поступления от социальных и лечебных обеспечительных сборов будут находиться в границах ожидаемого правительством. В 2003г. правительство исчерпало эффект усиленного административного контроля — регистрацию трудовых договоров и минимальных обеспечительных порогов и нет основания верить, что бизнес спланирует таким образом свои расходы, что внесет больше взносов, чем правительство ожидает.

Субсидии и капитальные расходы, по-видимому, значительно превысят прогнозы минфина. Оснований этому несколько: предстоящие парламентские выборы; перевыполнение поступлений позволит такие новые расходы в конце года; поддержка управляющей коалиции требует больше расходов в сельском хозяйстве и по инфраструктурным проектам; убыточные виды деятельности, финансируемые субсидией, трудно закрываются в год перед выборами.

Неналоговые поступления и сборы, вероятно, составят более ожидаемого. Но необходимо иметь в виду, что в большинстве случаев сборы вносятся по инициативе самого плательщика, т.е. он нуждается в некоторой публичной услуге, за которую вносит сбор, поэтому собираемость взносов высокая. Это создает среднесрочный и долгосрочный риск замещения обложения налогами обложением различными сборами (за лицензии, за выдачу документов и прочие подобные услуги).

Несколько тенденций угрожают среднесрочной стабильности и бизнес среде: расходы на пенсии и здоровье растут быстрее сбора обеспечительных сборов при общем недовольстве реципиентов подобных трансфертов; субсидии на

убыточные виды деятельности и инвестиции в проекты с сомнительной экономической стоимостью будут выше предусмотренных; бюджетные показатели уже показывают, что замедление превращается на макро-уровне в основного получателя перераспределенного дохода; управление долгом и фискальным резервом может привести к монетарным эффектам, которые могут отразиться в изменениях стимулов для инвестиций и потребления.

## Банки

**Ф**ункции Болгарского народного банка (БНБ) как Центрального банка страны, выступающего официальным проводником денежно-кредитной политики, ограничены рамками Валютного совета (действует с 1 июля 1997г.).

Банковская система Болгарии в целом оправилась от последствий кризиса 1996-97гг. и находится в процессе реструктуризации. Последовательно проводимая правительством политика приватизации наиболее крупных госбанков позволила кардинально изменить ее структуру. 80-95% данного сектора является мажоритарной собственностью иностранных инвесторов.

7 окт. 2002г. была завершена сделка с коммерческим банком «Биохим», 99,6% его акционерного пакета, находившегося ранее в руках государства, приобрел Банк Австрии Кредитанштальт. Цена сделки составила 82,5 млн. евро при соотношении цена/балансовая стоимость — 2. Банк Австрии был избран между тремя кандидатами, среди которых были также консорциум «Росексимбанк» (Болгария) и российский «Межпромбанк» и консорциум «Хебросбанк» и «Шарлеман Кэпитл». Правительство не обеспечило, как обещало, прозрачной процедуры приватизации. В самом ее начале предпочтение негласно было отдано австрийцам.

В 2003г. в Болгарии действовали 36 банков. По методике БНБ они были сгруппированы на базе их суммарных активов (филиалы иностранных банков выделены в самостоятельную подгруппу): первая группа — банки с балансовым числом активов наиболее высоким — свыше 800 млн. левов; вторая группа — остальные банки; третья группа — филиалы иностранных банков в Болгарии.

Распределение банков по группам к 31.12.2003г.

I группа. ТБ Булбанк; ДСК; ОББ; ТБ Биохим; Болгарский почтовый банк; Первый инвестиционный банк; СЖ Экспресбанк; ТБ Хеброс; Райффайзенбанк; Росексимбанк.

II группа. Хозяйственный и инвестиционный банк; БНП Париба; Общинный банк; Центральный кооперативный банк; ТБ Алианс Болгария; Евробанк; Болгаро-американский кредитный банк; Корпоративный торговый банк; Юнионбанк; ПИМБ; Торговый банк Греции; Инвестбанк; Прокредит банк; Поощрительный банк; Международный банк торговли и развития; Демирбанк; Токуда банк; Частный предпринимательский банк «Тексим»; Банк Запад-Восток.

III группа. ИНГ банк — фл. София; Сити банк; Национальный банк Греции — фл. София; Пиреос (Хиосбанк); Альфа банк — фл. София; Зираат банкас — фл. София

Состояние кредитного портфеля торговых банков к 31.12.2003г.	
Группа	Кредиты дек. 2003г.
1 группа	
Всего, тыс. левов .....	6851216
Обычные.....	93,58
Под наблюдением.....	2,52
Необычные.....	0,70
Сомнительные .....	0,68
Потери.....	2,53
Провизия.....	3,84
2 группа	
Всего, тыс. левов .....	1930335
Обычные.....	88,42
Под наблюдением.....	5,08
Необычные .....	2,62
Сомнительные .....	0,88
Потери.....	3
Провизия.....	4,68
3 группа	
Всего, тыс. левов .....	593976
Обычные.....	96,74
Под наблюдением.....	2,89
Необычные.....	0,29
Сомнительные .....	0
Потери.....	0,09
Провизия.....	1,23
Всего в банковской системе	
Всего, тыс. левов .....	9375527
Обычные.....	92,72
Под наблюдением.....	3,07
Необычные.....	1,07
Сомнительные .....	0,68
Потери.....	2,47
Провизия.....	3,85
Соотношение высоколиквидных активов (как процент от депозита)	
Группа	дек. 2003г.
1 группа	
Первичная ликвидность.....	11,35
Вторичная ликвидность .....	25,72
2 группа	
Первичная ликвидность.....	15,08
Вторичная ликвидность .....	27,77
3 группа	
Первичная ликвидность.....	10,23
Вторичная ликвидность .....	14,19
Всего в банковской системе	
Первичная ликвидность.....	11,98
Вторичная ликвидность .....	25,48

Бесспорными лидерами банковской системы в 2003г. оставались «Булбанк» (93% акций принадлежит «У ни Кредите Италиано»), «Банк ДСК», «Объединенный болгарский банк» (89,9% акций принадлежит Национальному банку Греции, 10% – ЕБРР).

Активы банковской системы Болгарии к дек. 2003г. насчитывали 17,323 млрд. левов. Те же показатели на конец 2002г. были 14,815 млрд. левов, на конец 2001г. – 13,021 млрд. левов. 2,242 млрд. левов банки держат в форме срочных депозитов в первоклассных иностранных кредитных институтах или вложенными в надежные ценные бумаги и облигации с высокой доходностью.

По данным БНБ, чистый доход банковской системы 2003г. составил 753,224 млн. левов, что приходится на наиболее крупные по размерам активов болгарские «Булбанк», «Банк ДСК» и «Объединенный болгарский банк». Для банковской системы Болгарии характерно возвращение доверия к леву.

О возросшей в 2003г. экономической активности можно судить и по изменениям в срочной

структуре займов с размером, превышающим 10 тыс. левов. В 2003г. доля краткосрочных кредитов сократилась за счет увеличения доли среднесрочных и долгосрочных кредитов. Постепенно у населения и бизнеса возвращается доверие к банковской системе. Общий объем депозитов в банковской системе в 2003г. достиг 13,593 млрд. левов.

Факторы, объясняющие консервативное поведение банковской системы по отношению к кредитованию:

- риск в реальном секторе экономики остается относительно высоким, наряду с чем бизнес среда не претерпела существенных изменений в сторону улучшения; большинство частных компаний не имеют кредитной истории, а созданный единый кредитный регистр все еще не действует эффективно;

- реализация прав кредиторов исключительно сложна, банки сталкиваются с проблемами при их осуществлении в отношении обеспечения кредитов; качество большинства инвестиционных проектов неудовлетворительно;

- отрицательное влияние на кредитование оказывают и сдерживающие нормативные акты, регулирующие банковскую деятельность; рост привлекаемых банками средств остается замедленным, а преобладающая часть получаемых ресурсов является по сути краткосрочной, что не позволяет их использование для долгосрочного кредитования; многие банки не располагают достаточными возможностями для оценки корпоративного риска.

Причинами данной проблемы не является низкий уровень совокупного спроса на кредиты. Он достаточно высок в силу следующих обстоятельств: недостаток альтернативных каналов для получения необходимых финансовых ресурсов, т.к. рынок капиталов остается неразвитым; долговременная тенденция к росту финансовых вложений в экономику страны.

В Директиве 2000/12/ЕС Европейской комиссии говорится, что промежуточная прибыль финансовых организаций может быть включена в собственный капитал, если уменьшены все предвиденные расходы по дивидендам, налогам, таксам. Так как директивы Еврокомиссии являются обязательными для всех стран-членов Евросоюза, их предписание в будущем станут действительными и для Болгарии.

Объектом дискуссии между БНБ и финансовыми организациями является вопрос о включении текущей прибыли в собственный капитал банков в связи с изменениями в Постановлении №8 «О капитальной адекватности банков». Центральным банком уже было направлено предложение об изменениях в Ассоциацию торговых банков /АТБ/. В нем предлагалось исключение из собственного капитала банков текущей прибыли. В Ассоциации выразили свое несогласие. Их ответ был следующим – принятие этого изменения не только приведет к введению более ограничивающего регуляционного режима, но и вызовет значительное уменьшение собственного капитала банков независимо от их дивидендной политики. В Центробанке также согласились, что нет необходимости в таком усилении регламента. Ожидается, что БНБ предложит банкам то, о чем написано в директиве – включать текущую прибыль, если не учитываются расходы за налоги и дивиденды. В случае с включением промежуточной прибыли в собственный капитал Директива не категорична, что это необходимо сделать.

Изменение Постановления №8 продиктовано непрерывным процессом настройки законных и подзаконных нормативных актов по отношению к требованиям европейских директив. Нельзя ожидать, что эти нововведения при формировании собственного капитала повлияют на уровень капитальной адекватности некоторых банков в направлении ее сокращения, и что это их затронет практически.

Платежная система Болгарии работает быстрее и эффективнее после введения системы «брутто сэтлмент» в реальном времени (Rings) с 2 июня 2003г. В Rings поддерживаются счета по сэтлмент 35 торговых банков, 3 небанковских финансовых организаций первичных дилеров государственных ценных бумаг и БНБ.

Переводы через Rings могут осуществлять как юридические, так и физические лица, которые желают исполнения их платежей в рамках нескольких часов. В янв. 2004г. клиентские платежи составили 66% количества и 50% стоимости всех обработанных платежей. За фев. стоимости соответственно составляют 82% и 47%, т.е. все больше клиентов желают пользоваться системой Rings для проведения срочных платежей.

За 9 мес. работы системы все платежи достигли своего получателя в рамках того же рабочего дня. Коэффициент наличности системы с начала ее работы до конца фев. составляет 99,48%. Этот коэффициент показывает очень высокую работоспособность системы, что является основой повышенного доверия к системе использующих ее банковских клиентов.

По мнению властей Болгарии, после введения в 1997г. Валютного совета значительно укрепилась стабильность финансовой системы и возросла надежность банковского сектора. Последний обладает высокой ликвидностью и является доходным, постепенно возвращая к себе доверие. В тесной координации между БНБ, парламентом, различными государственными органами и коммерческими банками произведена значительная работа по приближению институционального законодательства и нормативных актов к международным стандартам. В результате, в течение последних двух лет наблюдается увеличение объема депозитов и широких денег (денежный агрегат М3), отражающее как укрепляющееся доверие к банковской системе, так и улучшающееся сотрудничество между самими банками.

Хотя нормативная база в целом приведена в соответствие с международной практикой, в законодательстве остаются недостаточно четко определенными процедура банкротства должника и санкций к нему в случае невозврата кредитов. В результате банки предпочитают держать свои активы в ценных бумагах, чем отпускать необходимые для развития экономики страны средства.

По мнению аналитиков БНБ, в 2003г. в банковском секторе Болгарии преобладали следующие основные тенденции: переориентация с размещения депозитов за границей к кредитам и параллельному увеличению кредитных портфелей банков; усиление конкуренции между коммерческими банками, особенно в области потребительского кредитования; увеличение предложения новых банковских продуктов, расширение круга услуг и улучшение их качества; сокращение процентных спредов; увеличение объема деятельности банков в Болгарии, рост активов банковской системы.

Банковская система страны далека от качественных и количественных показателей других восточноевропейских государств. В остальных европейских странах в стоимостном выражении отпущенные реальному сектору экономики кредиты варьируются между 80% и 120% от ВВП. Болгария же находится на одном из последних мест в Европе. Проценты по кредитам в болгарской банковской системе вопреки низкой инфляции и макроэкономической стабилизации продолжают оставаться на одном из самых высоких уровней в Европе.

## Приватизация

Одним из важнейших приоритетов экономической политики правительства РБ в 2003г. должно оставаться обеспечение стабильного притока иностранных инвестиций в страну. В условиях большой внешней задолженности и достаточно чувствительных для экономики страны обязательств по ее обслуживанию, ограничений деятельности Болгарского народного банка по проведению самостоятельной кредитно-денежной политики рамками Валютного совета, а также большого дефицита счета текущих операций платежного баланса, приток дополнительных иностранных финансовых средств, по мнению правящего кабинета, играет для Болгарии важную роль.

В 2003г. наблюдался рост иностранных инвестиций. Этот год явился удачным для Болгарии по объему привлеченных в экономику страны финансовых средств. Прямые иноинвестиции в страну в 2003г. находились на уровне 1360,7 млн.долл. (7,2% от ВВП). На 50,4% (456,1 млн.долл.) выше по сравнению с 2002г. (904,7 млн.долл., 5,8% от ВВП).

По оценкам болгарского правительства, сложившаяся структура иностранных инвестиций является для страны благоприятной. 39% от расходов на приобретение материальных и нематериальных активов в 2003г. поступило от предприятий из общественного сектора. Предприятия из частного сектора по сравнению с 2002г. получили инвестиции, равные 24%, которые обязаны перерабатывающей промышленности.

Среди основных видов инвестиций, замена изношенного оборудования находится на наиболее высоком уровне — 35,1% от общего объема в 2003г. Второе место делят инвестиции в механизацию — автоматизацию и внедрение новых технологий (31,6%). Инвестиции в увеличение производственных мощностей — 23,4%. Оставшиеся 10,1% приходятся на охрану окружающей среды, безопасность.

По статье «реинвестированная прибыль» в Болгарию поступило 58,4 млн.долл., большая часть из которых пошла непосредственно на строительство новых предприятий или расширение уже существующего производства. От приватизационных сделок с участием иностранных инвесторов Болгария, по данным БНБ, за 2003г. получила 745,4 млн.долл.

В стране создана вся необходимая для полноценного функционирования данного вида рынка инфраструктура, прежде всего фондовая биржа и центральный депозитарий, а также законодательная база. По мнению БНБ, на инвестиционный климат в стране негативно повлияла негативная мировая экономическая конъюнктура, которая вынудила потенциальных инвесторов заморозить свои проекты в условиях низких темпов мирового экономического роста.

По данным Болгарского народного банка, в 2003г. наиболее крупными инвесторами в Болгарию являлись: Венгрия — 368,1 млн.долл., Греция — 222,5 млн.долл., Нидерланды — 160,9 млн.долл., Швейцария — 118,1 млн.долл., Великобритания — 89,8 млн.долл., Италия — 77,6 млн.долл., Кипр — 70,8 млн.долл. и Австрия — 69,4 млн.долл. **Россия** в этом списке среди неактивных инвесторов — 1,7 млн.долл. Общий объем иностранных вложений в Болгарию за данный период составил 1360,7 млн.долл.

Почти единственным положительным примером в области российско-болгарского инвестиционного сотрудничества является победа нефтяной компании «Лукойл» в конкурсе на покупку нефтеперерабатывающего комбината «Нефтохим» (г.Бургас) и приобретение в 1999г. 58% его капитала на 101 млн.долл. Объем прямых российских инвестиций в экономику Болгарии в 1996-2003гг. составил 300 млн.долл., из них значительная часть осуществлена компанией «Лукойл». В 2002г. данной компанией инвестировано в экономику Болгарии 85 млн.долл.

В Болгарии существует ряд потенциально интересных для инвестирования объектов, продолжается процесс приватизации госсобственности. В случае реализации заявленных планов российских организаций на территории Болгарии, суммарные накопленные инвестиции России могут превысить порог в 1 млрд.долл. уже к 2005г. К потенциально интересным для инвесторов из России отраслям болгарской экономики относятся, прежде всего, энергетика, финансовый сектор, телекоммуникации и строительство.

В числе крупных компаний, которые будут предложены в 2004г., в т.ч. и иностранным инвесторам, находятся и объекты болгарской конвенциональной энергетики. Состоится разгосударствление 7 региональных систем электроснабжения (электрораспределительные компании), будут продаваться крупные ТЭС («Варна», «Русе», «Бобов дол»). Правительством ведется работа по принятию решения о целесообразности строительства АЭС «Белене». Планируется приступить к началу работ в 2005г. и завершить их в 2011г. Сумма данного проекта может составить 2 млрд.долл.

Ряд российских компаний («Зиомар», «Энергомашкорпорация») продолжают работать над проектами строительства в Болгарии парогазовых станций, российская компания «Топэнерджи» проявляет готовность обеспечить необходимые для их работы поставки природного газа. «Газпром» заявил о своей заинтересованности в приватизации компании «Булгаргаз». В приватизации болгарских ТЭС намерена участвовать компания РАО «ЕЭС России».

Отдельным вопросом необходимо рассматривать вопрос приватизации ТЭЦ, снабжающих теплом крупные болгарские города. При условии дополнительных инвестиций в строительство на них парогазовых надстроек, позволяющих также вырабатывать и электрический ток, повышается рентабельность данных объектов. Существует 20 проектов по строительству в разных регионах страны парогазовых станций с нуля, суммарные инвестиции в них могут составить 1 млрд.долл. Преимущество российской стороны на этом направлении видится в том, что она сможет обеспечить бесперебойное снабжение данных объектов природным газом.

В Болгарии существует и ряд других, не связанных с приватизацией, потенциально интересных инвестиционных проектов. Перспективы российско-болгарских отношений в газовой области связаны с использованием транзитной системы газопроводов на территории Болгарии для газоснабжения болгарских потребителей и расширением возможностей Болгарии по транзиту российского природного газа соседним странам, в т.ч. строительство газопровода в Югославию и к расширению существующих мощностей в Грецию.

В перспективе — участие ОАО «Газпром» в предстоящей приватизации ЕАД «Булгаргаз». Интерес представляет участие этой российской организации в газификации регионов Болгарии. Потенциальные инвестиции на эти цели составят 600 млн.долл.

В Болгарии растет потребление сжиженного природного газа (СПГ), который является дефицитным товаром. Представляется перспективной организация поставок в страну российского СПГ. В Болгарии отсутствуют терминальные устройства для обработки подобного рода грузов. Для завоевания позиций на этом сегменте энергетического рынка Болгарии целесообразно начать строительство подобных терминалов в портах Черноморского побережья или р. Дунай. Инвестиции в строительство одного причального приспособления для обработки танкеров с СПГ и необходимой инфраструктуры оцениваются в 20 млн.долл. По оценкам болгарских экспертов, норма рентабельности инвестиций в болгарскую энергетику выше общеевропейской и составляет 14-17%.

По прогнозам Национального статистического института в 2004г. прогнозируется рост инвестиций в промышленность по отношению к 2003г. в 14,2%. Наибольшие инвестиции в 2004г. ожидаются в энергетику и отрасли связанные с водой (53%), далее в отрасли по производству товаров промежуточного потребления (24%). На третьем месте по объему инвестиций находятся отрасли производящие пищевые продукты и напитки (12%). Приоритетными в инвестиционной программе в 2004г. останутся инвестиции в замену износившегося оборудования, механизацию автоматизацию и внедрение новых технологий.

Предприятия общественного сектора формируют 53% от общего объема предполагаемых инвестиций в промышленность. По сравнению с 2003г. ожидаемое увеличение стоимостного объема составляет 56%, что опять же зависит от энергетики. Оценка факторов, влияющих на принятие решений об инвестициях в 2004г. является благоприятной.

Ведущие торговые партнеры Болгарии, в млн.долл.

Экспорт		Импорт			
2002	2003	2002	2003		
Италия.....	125,6.....	167,8	<b>Россия</b> .....	183,1.....	201,4
Германия.....	77,9.....	118,4	Германия.....	145,2.....	180,9
Греция.....	77,2.....	101,2	Италия.....	111,6.....	134,8
Турция.....	74.....	98,6	Греция.....	66.....	93,7
Бельгия.....	34,2.....	68,1	Франция.....	61.....	75,1
США.....	27.....	66,3	Турция.....	48,1.....	71,2
Франция.....	49,3.....	63,8	Великобритания.....	28,6.....	36,3
Румыния.....	27,9.....	32,2	США.....	21,9.....	35,8
Испания.....	31,2.....	25,5	Украина.....	37,7.....	34,5
Великобритания.....	24,3.....	24,9	Китай.....	17.....	30,4
Югославия.....	26,1.....	23,3	Испания.....	18,2.....	29,7
Нидерланды.....	12,2.....	20,1	Румыния.....	15,8.....	28,5
Австрия.....	11,7.....	19,3	Австрия.....	24,8.....	25,3
Македония.....	19,3.....	17,1	Нидерланды.....	20,5.....	23,2
<b>Россия</b> .....	13,4.....	15,3	Чехия.....	14,6.....	21,2

Правительством Болгарии прилагаются усилия для поддержания благоприятного инвестиционного климата посредством внесения изменений в регулируемую законодательную и нормативную базу. С этой целью принято решение о либерализации импорта товаров из стран ЕС и ЕАСТ. В соответствии с ним уменьшаются количество и размеры ставок таможенных пошлин, в т.ч. и на инвестиционные товары. Проводятся меры направленные на снятие административных барьеров перед инвесторами, бизнесом и торговлей, введенных посредством различных ограничительных режимов (разрешительные, лицензионные, регистрационные и согласовательные).

Положительными моментами, которые делают Болгарию привлекательной для иностранных инвесторов, являются следующие: политическая и макроэкономическая стабильность в стране; уровень прямых налогов – один из самых низких в регионе; стабильная и прогнозируемая бизнес-среда; понижение уровня коррупции и прозрачная приватизационная схема; выгодное географическое положение; хорошее соотношение качество/цена труда (средняя месячная зарплата 282 лева или 144 евро; наличие необходимой нормативно-правовой базы; соглашения о свободной торговле с большинством стран региона и либерализованный доступ к 550 млн. иностранных потребителей; 55 соглашений о взаимной защите и стимулировании иноинвестиций, из них вступили в силу 45; 53 соглашения об избежании двойного налогообложения, из них вступили в силу 48.

В 2002г. поменялось руководство Агентства по иностранным инвестициям (АИИ). Вместо Н. Маринова исполнительным директором данного ведомства был назначен П.Эзекиев. Кадровые перестановки были вызваны неудовлетворительными результатами, которые складывались в области привлечения иностранных капиталов в Болгарию на протяжении последних двух лет. Новый руководитель АИИ заявил, что намерен довести уровень иноинвестиций в Болгарию до 1 млрд. долл., из которых 500 млн.долл. будет приходиться на т.н. Greenfield Investments.

Стратегия АИИ в 2003г. предусматривала активизацию контактов с десятью выбранными ключевыми инвесторами в области легкой промышленности, машиностроения, энергетики, недвижимости и высоких технологий, а также осуществление прямого и интенсивного контроля этого процесса со стороны управляющего звена Агентства. В 2004г. П.Эзекиев намерен работать по принципу так называемой «офсетной политики». Это означает, что крупные госзаказы за границей могут оговариваться на определенных условиях, согласно которым потенциальные поставщики товаров будут также связаны и инвестиционными обязательствами на территории Болгарии. По мнению руководителя АИИ осуществление такой политики является мировой практикой, которая наиболее популярна в Чехии, Польше и Венгрии.

В новой стратегии АИИ также делается акцент на синхронизацию работы этого ведомства с министерствами. Ведущая роль в рабочих группах по крупным инвестиционным проектам на территории Болгарии должна отводиться экспертам Агентства. Агентство настаивает на получении

прямого доступа к торговым представителям за рубежом и возможности контролировать их работу по привлечению иностранных инвестиций в экономику страны.

Основные усилия АИИ будут сосредоточены на обеспечении притока иностранных капиталов из Западной Европы, Северной Америки и России. Для этой цели данное ведомство предполагает заняться также формированием за рубежом нового имиджа Болгарии под лозунгом «Болгария – новый корпоративный дом для Новой Европы».

По мнению П.Эзекиева, уровень налоговых облегчений недостаточен для привлечения иноинвесторов. Препятствиями для них служат также слабое развитие инфраструктуры в Болгарии, бюрократия административной и судебной систем, а также коррупция.

Для помощи иноинвесторам в минфине РБ планируется создать новое подразделение. Оно будет заниматься предварительным рассмотрением конкретных инвестиционных проектов под углом зрения болгарского налогового законодательства. По мнению болгарских властей, это поможет потенциальным инвесторам заранее получить полную ясность относительно налогообложения этих проектов на территории Болгарии и поможет им эффективнее планировать свою деятельность.

В области корпоративного налогообложения минфин Болгарии в 2004г. году планирует перейти на единую ставку налога на прибыль и отменить налог на общины. Поэтапно ставка налога на прибыль будет сокращаться и к 2005г. достигнет 15% (2003г. – 23,5%, 2004г. – 20%).

С целью оживления болгарского фондового рынка и решения проблемы с так называемыми компенсаторными инструментами (ценные бумаги на номинальную 1 млрд. долл., выданные в счет погашения ущерба собственникам национализированных в конце 40гг. предприятий, реальная цена которых составляет 5-15% от номинала) большие пакеты акций госпредприятий начали продаваться через фондовую биржу за данные неденежные инструменты.

По мнению Агентства по приватизации Болгарии, для болгарской экономики 2003г. в приватизационном плане сложился неудачно. Правительство Болгарии в списке своих первоочередных приоритетов объявило быстрое завершение процесса приватизации в стране, улучшение послеприватизационного консультирования структур, уже ставшими владельцами госпредприятий, а также эффективное управление остающимися в собственности государства активами.

Вместе с тем, не удалось достичь заложенных в бюджет 2003г. параметров приватизации. Данная ситуация сложилась в основном из-за череды скандалов вокруг наиболее крупных приватизационных сделок с «Булгартабаком» и БТК, серьезно подорвавших престиж правительства, в частности. Вице-премьера, министра экономики Н.Василева. Экономический блок кабинета С.Сакскобургготского обвиняется оппозицией в создании непрозрачных условий приватизации, преследовании в ходе этого процесса личных выгод, отсутствии крупных иностранных стратегических инвесторов.

## Интернет

На 1 янв. 2007г. намечено вступление Болгарии в Европейский союз. В этой связи, а также в связи со стремлением страны не отставать от происходящих в мире процессов экономической интеграции, развитие современных информационных технологий является одним из приоритетов правительства.

2003г. был ознаменован широкими дискуссиями в политических кругах Болгарии относительно перспектив создания «электронного правительства». Принята Стратегия «электронного правительства», разработан план реализации этой Стратегии, запущено несколько десятков пилотных проектов. Несмотря на то, что пока эта идея не вызывает большого энтузиазма среди населения, болгарское правительство ожидает, что к 2005г. ситуация изменится и взаимодействие между структурами, бизнесом и гражданами станет легче и удобнее для всех участников.

Центральной задачей разработчиков стратегии «электронного правительства» является достижение такого уровня общения госчиновников и общества, при котором телефонные переговоры и почтовая переписка, занимающие длительные периоды времени, будут заменены электронными запросами и ответами. Стратегией предусмотрено создание государственного портала, в котором было бы возможным подать налоговую или таможенную декларацию, зарегистрировать фирму или автомобиль, сменить адрес регистрации, получить документы, дипломы, свидетельства, зарегистрировать гражданский брак, а кроме того получить различную информацию, справку от государственной инстанции, заполнить необходимые формуляры, управлять банковским счетом.

В соответствии с требованиями Европейского союза к 2005г. Болгария должна ввести в стране механизм предоставления 20 ключевых электронных услуг. Именно в этой связи Стратегия «электронного правительства» и занимает особое место в политических дебатах. В 2004г. Совет министров РБ будет обсуждать План реализации Стратегии. Ожидается, что в составе Совета министров появится пост министра по информационным технологиям, который и займется воплощением Плана в жизнь.

К реализации Стратегии «электронного правительства» уже проявили интерес такие крупные компании, как Microsoft, IBM, Hewlett-Packard, Cisco Systems, Novell. Компания Cisco уже участвует в создании оптоволоконной сети во всей стране, которая должна связать все госорганизации. Microsoft предложил свой пилотный демонстрационный портал [www.egateway.government.bg](http://www.egateway.government.bg). Официальные государственные торги по созданию портала болгарского «электронного правительства» должны быть объявлены в начале 2004г.

В рамках работы на этом направлении правительством принята Национальная программа по внедрению в стране международного опыта в области инфраструктурно-правового регулирования, технологической базы, стандартизации основ электронного обмена данными (EDI – Electronic Data Interchange). Для целей повышения эффективности электронного обмена данными учрежден Технический комитет, который занимается внедрением основного в этой области между-

народного стандарта Un/Edifact. В 2002г. в Болгарии уже приняты такие его составные части, как ISO 9735-1, ISO 9735-2, ISO 9735-3, ISO 9735-4, ISO 9735-5, ISO 9735-6.

Министерством образования и науки РБ подготовлен доклад, согласно которому обеспечение всех болгарских школ компьютерами и коммуникационной техникой планируется завершить до 2005г. На компьютеризацию среднего образования при минимальном варианте нужно затратить 64 млн.долл., при максимальном – 102 млн.долл. Проект будет реализовываться в три этапа и предусматривает установку необходимых объектов компьютерной техники, образовательного программного обеспечения для проведения в болгарских учебных заведениях занятий по теме «Информационные технологии».

В связи с реализацией проекта «Информационно-технологическое пространство Минэкономики Болгарии», осуществляющегося при непосредственном участии немецкого Товарищества технического сотрудничества (GTZ), Минэкономики разработана стратегия развития в области ИТ 2002-04гг. Цели минэкономики Болгарии: оказание содействия принятию обоснованных управленческих решений, обеспечение «прозрачности» административных процессов, предоставление информации и услуг общественности и бизнесу. Одной из основных действующих сегодня в Болгарии систем информационного обеспечения является Болгарская ассоциация информационных технологий (БАИТ) – [www.bait.bg](http://www.bait.bg).

Принцип работы БАИТ – партнерство с государственными и законодательными органами по формированию государственной политики в области информационных технологий. БАИТ является членом Европейской ассоциации информационных и коммуникационных технологий (ЕИСТА), работает по проектам Программы поддержки бизнеса (Business Support Program) Европейского союза и является партнером Центра при минэкономике Королевства Нидерландов, стимулирующего развитие информационных технологий в странах Восточной Европы. БАИТ также является членом немецкой Ассоциации информационных технологий – Vitkom и партнером Товарищества технологического сотрудничества (GTZ) при посольстве ФРГ в Болгарии. С фев. 2002г. БАИТ является членом Всемирного альянса по информационным технологиям и услугам – WITSA.

Совершенствуется система обеспечения болгарских и иностранных деловых кругов экономической информацией. По адресу [www.econ.bg](http://www.econ.bg) открылся портал, посвященный проблемам экономики. Проект поддерживается Центром экономического развития Болгарии (ЦЭР), финансирование осуществляется по линии Американского агентства международного развития (USAID). На сайте представлено 4150 гиперссылок на веб-страницы, содержащие экономическую информацию по Болгарии. ЦЭР разработал проект интернет-портала, в котором систематизированы статистические данные по Болгарии в соответствии со стандартами МВФ.

С 19 фев. 2001г. в Болгарии действует система единого бюджетного счета (ЕБН). По мнению правительства, концентрация средств на ЕБН обеспечит возможность более успешного управления денежными потоками, повысит оперативные

возможности минфина и создаст условия для укрепления бюджетной дисциплины. Обслуживание операций по нему возложено на вошедшую в строй в дек. 2000г. систему электронных бюджетных платежей (СЕБРА).

Предусматривается, что все платежи по ЕБН, инициированные распорядителями бюджетных средств, будут происходить при помощи системы СЕБРА, которая должна автоматически их группировать и сортировать по первоначальному (минфин, Минобороны) и второстепенным. Система дает возможность анализа всех платежей, а также в какой мере они соответствуют предварительно определенным лимитам бюджетного финансирования. По оценкам болгарских экспертов, СЕБРА доступна в управлении и обладает богатыми информационными возможностями, которые связаны не только непосредственно с платежами, но и с получением целостной статистической картины. С помощью нее можно оперативно оценить, как исполняется расходная часть бюджета на различных уровнях.

В отличие от банковской системы в болгарских страховых компаниях и пенсионных страховых обществах (аналог российских пенсионных фондов) внедрение современных информационных технологий остается на низком уровне и тормозится факторами постепенного морального устаревания аппаратной базы и использования некачественного программного обеспечения. Правительство в лице Государственного агентства по надзору за страхованием серьезно озабочено повышением эффективности уже действующих информационных систем в области страхового и пенсионного обеспечения. Одним из требований при выдаче лицензии пенсионным страховым обществам, предъявляемым к их информационным системам, является гарантия устойчивой работы последних в случаях возможных сбоев в базах данных, стихийных бедствий, а также надежной защиты против несанкционированного доступа.

Две страховые компании, ДЗИ (государственный страховой институт) и страховая компания «Орел», начали предоставлять свои услуги по заключению полисов т.н. «гражданской ответственности» с помощью Интернета. Они дают возможность оплаты услуг с помощью дебетных карт или через кассу.

Важную роль в распространении информационных технологий на сферу торговли играет Болгарская торгово-промышленная палата (БТПП) и созданный под ее эгидой комитет по взаимодействию государства и деловых кругов БУЛПРО.

В 2003г. БУЛПРО совместно с Агентством «Таможни» Болгарии и фирмой «Информационное обеспечение» начал реализацию проекта создания виртуальной таможенной декларации с электронной подписью.

При поддержке правительства США в Болгарии создан веб-сайт проекта по упрощению торговли и транспортных проблем в Юго-Восточной Европе [www.ttfce.org](http://www.ttfce.org). Его программное обеспечение разработано фирмой Netage Solutions. В качестве национального веб-координатора от Болгарии БУЛПРО подписал меморандумы с болгарскими министерствами, ведомствами и пограничными службами, устанавливающие механизмы

размещения информации на веб-страницах сайта. На сайте регулярно публикуются информация и новости от Агентства «Таможни», Главной инспекции ветеринарного контроля, министерств экономики, транспорта, иностранных дел, Национального статистического института и других ведомств Болгарии. В 2003г. БУЛПРО был избран региональным веб-координатором и в этом качестве провел в Софии встречу национальных веб-координаторов из сопредельных государств.

Совместно с Национальным центром профессионального обучения, также входящим в систему БТПП, БУЛПРО участвует в создании двуязычной (англоболгарской) Модульной системы онлайн бизнеса (МОБИ). МОБИ позволяет осуществлять обработку торговых документов, таких, как таможенная декларация, приглашение (для выдачи визы), сертификат на грузы, следующие на грузовиках, счета-фактуры и др. в электронном виде. МОБИ также позволяет осуществлять проверку документации на предмет корректности и соответствия содержания документов и их подачи согласно принципу «одного пограничного окна». Одной из важнейших составляющих МОБИ является Электронный добровольный он-лайн регистр.

Растет количество пользователей всемирной сети среди населения Болгарии. Крупными компаниями в области информационных технологий ведется постоянный мониторинг обстановки на рынке предоставления ИТ-услуг. Количество болгарских пользователей интернета выросло до 600 тыс.чел. Данные мониторинга показывают, что наиболее высок процент «потребителей, не обладающих доходами», куда входят в основном ученики школ и студенты. 120 тыс. болгар-пользователей интернета имеют индивидуальный доход между 130 и 320 лв. в месяц. Для увеличения аудитории в сети большое значение имеет рост количества Интернет-клубов по стране, посещаемость которых растет день ото дня. На рабочем месте доступ имеют 40% пользователей или 250 тыс.чел., а дома – 134 тыс.

Наиболее популярными сайтами среди болгар по-прежнему являются [Dir.bg](http://Dir.bg) (первое место), [Gyuec \(gbg.bg\)](http://Gyuec.bg), [abv.bg](http://abv.bg), [Netinfo](http://Netinfo), [Yahoo!](http://Yahoo!), [free.techno-link.com](http://free.techno-link.com), [news.bg](http://news.bg), [Search.bg](http://Search.bg).

Несмотря на наличие всей необходимой законодательной базы, инфраструктуры и технологий для дальнейшего развития в стране электронной торговли. Становление данного сегмента рынка идет с отставанием в среднем на 5-6 лет по сравнению с США и странами Западной Европы. Если в качестве основного препятствия раньше часто указывалась неразвитость системы оплаты с помощью кредитных карт, то сейчас – инерция мышления среднего болгарина, который предпочитает пока расплачиваться с помощью наличных денег. Сами системы оплаты требуют дальнейшей доработки и остаются пока неразвитыми. У компаний-первенцев электронной торговли отсутствует пока опыт в данной сфере деятельности, а малая прибыльность препятствует внедрению новых технологий и увеличению инвестиций в данную отрасль. Цены в интернет-магазинах превышают стоимость аналогичных товаров и услуг в обычных магазинах, что также не стимулирует развитие торговли.

По оценкам представителей электронного бизнеса, основными приоритетами правительства должны быть: переквалификация госслужащих



для работы с компьютеризированными системами; образовательные курсы, семинары, лектории для менеджеров малых и средних предприятий, дающие понять возможности электронной торговли и интернет-платежей; введение оплаты через интернет налогов, счетов за электрический ток, воду, отопление и другие услуги, как естественно-го элемента деятельности государственных учреждений и монополий; стимулирование Voice/IP; стимулирование e-procurement (заявка и доставка товаров) посредством интернета; стимулирование роста потребления в стране.

К наиболее крупным электронным магазинам в Болгарии можно отнести:

– [Vgstore.com](http://Vgstore.com). первый в Болгарии интернет-магазин, созданный в авг. 1998г. Магазин разделен на восемь основных категорий, каждая из которых имеет подкатегории с классификацией различных предложений товара (описание, марка, фото, цена);

– [911.bg](http://911.bg). создан в 1999г., является самым масштабным начинанием в области электронной торговли. Первый болгарский бизнеспортал, представленный 300 самостоятельными магазинами, в связи с чем клиенты имеют возможность сравнивать предоставленные продавцами предложения. Работает на 4 языках – болгарском, английском, немецком, русском. Платежи осуществляются посредством системы e-pay;

– [Auto.bg](http://Auto.bg). автомобильный салон; [1001stoki.com](http://1001stoki.com) – продукты питания, косметика; [Voila.bg](http://Voila.bg) – интернет-супермаркет; [BGDOT](http://BGDOT) – магазин бытовой электроники, косметики, часов; [Etrade.bg](http://Etrade.bg) – бытовая техника, офисное оборудование; [Get.bg](http://Get.bg) – интернет-супермаркет; [Ramstore Bulgaria](http://Ramstore Bulgaria) – виртуальный Рамстор; [Shop.bgoffice](http://Shop.bgoffice) – магазин цветов, игр, парфюмерии; [Vg-GSM](http://Vg-GSM) – магазин мобильных телефонов, аксессуаров; [E-shop](http://E-shop) – магазин электронных компонентов, материалов и оборудования; [Office I Superstore](http://Office I Superstore) – система электронной каталожной торговли.

К числу наиболее полезных ресурсов интернета РБ по торгово-экономическим и политическим вопросам можно отнести: [www.president.bg](http://www.president.bg) Администрация президента; [www.parliament.bg](http://www.parliament.bg) Народное собрание; [www.government.bg](http://www.government.bg) Совет министров; [www.bild.acad.bg/ccourt](http://www.bild.acad.bg/ccourt) Конституционный суд; [www.mi.government.bg](http://www.mi.government.bg) Минэкономики (данные по промышленности, приватизации, проводимым в стране программам, стратегиям); [www.minfin.government.bg](http://www.minfin.government.bg) Минфин (данные по республиканскому бюджету, макроэкономическим показателям); [www.mlsp.government.bg](http://www.mlsp.government.bg) Минтруда и социальной политики; [www.mt.government.bg](http://www.mt.government.bg) Минтранс; [www.mjeli.government.bg](http://www.mjeli.government.bg) Минюст; [www.agro.bg](http://www.agro.bg) Министерство земледелия и лесов; [www.minedu.government.bg](http://www.minedu.government.bg) Минобразования и науки; [www.mvr.bg](http://www.mvr.bg) МВД; [www.md.government.bg](http://www.md.government.bg) Минобороны; [www.mfa.government.bg](http://www.mfa.government.bg) Мининдел; [www.moew.government.bg](http://www.moew.government.bg) Министерство окружающей среды и водного пространства; [www.mh.government.bg](http://www.mh.government.bg) Минздрав; [www.mrrb.government.bg](http://www.mrrb.government.bg) Министерство регионального развития и строительства; [www.nsi.bg](http://www.nsi.bg) Национальный статинститут; [www.bnb.bg](http://www.bnb.bg) Болгарский народный банк – Центробанк РБ; [www.online.bg/aeaf/bg](http://www.online.bg/aeaf/bg) Агентство по экономическому анализу и прогнозам (тематические обзоры и анализ, годовые доклады по макроэкономическим показателям Болгарии); [\[sation.online.bg\]\(http://sation.online.bg\), \[www.priv.government.bg\]\(http://www.priv.government.bg\) Агентство по приватизации \(новости, программы, доклады и законодательство, связанные с процессом приватизации в стране\); \[www.bulgarianspace.com\]\(http://www.bulgarianspace.com\) Центр массовой приватизации \(нормативная база, процедуры, этапы и архивные материалы, ежемесячные бюллетени организации\); \[www.bfia.org\]\(http://www.bfia.org\) Агентство по иноинвестициям \(статданные, нормативная база, новости, инвестиционная информация\); \[www.bia-bg.com\]\(http://www.bia-bg.com\) Болгарская хозяйственная палата \(региональная, отраслевая и корпоративная информация по субъектам хозяйственной деятельности\); \[www.bccsi.bg\]\(http://www.bccsi.bg\) Болгарская ТПП \(новости, информация по фирмам, обзоры и анализ\); \[www.biforum.org\]\(http://www.biforum.org\) Болгарский экономический форум \(материалы по инвестиционному климату в стране\); \[www.im.ttm.bg\]\(http://www.im.ttm.bg\) «Экономическая библиотека» \(нормативная информация в области экономики\); \[www.bulbank.bg\]\(http://www.bulbank.bg\) «Булбанк»; \[www.ubb.bg\]\(http://www.ubb.bg\) «Объединенный болгарский банк»; \[www.worldbank.bg\]\(http://www.worldbank.bg\) Представительство ВБ в РБ; \[www.acb.bg\]\(http://www.acb.bg\) Ассоциация коммерческих банков; \[www.dzi.bg\]\(http://www.dzi.bg\) Государственный страховой институт; \[www.cdad.bg\]\(http://www.cdad.bg\) Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам и Центрального депозитария; \[www.online.bg/bse\]\(http://www.online.bg/bse\) Болгарская фондовая биржа \(София\); \[www.dksbt.bg\]\(http://www.dksbt.bg\) Госкомиссия по товарным биржам и торговым площадкам; \[www.epay.bg\]\(http://www.epay.bg\) Система электронных платежей через интернет; \[www.bia-bg.com/nbsi\]\(http://www.bia-bg.com/nbsi\) Национальный бизнессправочник.](http://www.privati-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

## Торговля

**Г**осударственное регулирование потребительского рынка Болгарии осуществляется путем издания соответствующих законов и подзаконных нормативных актов. За последние годы Народным собранием РБ в законодательные акты в области потребительского рынка были внесены изменения и дополнения. Совершенствованию подверглись законы восстановления собственности на национализированное недвижимое имущество, восстановлению прав собственности на некоторые отчужденные имущества, дополнительном добровольном страховании, аренде в земледелии, муниципальной собственности, строительной кооперации, собственности, госсобственности, иностранцах, приватизационных фондах, охране земельных угодий, переписи населения, жилищного фонда и земельных угодий, преобразовании и приватизации государственных и муниципальных предприятий, торговле, налогообложении физлиц, дополнительном пенсионном обеспечении, решении жилищных вопросов граждан с многолетними сберегательными вкладами.

В соответствии с экономической Программой действий правительства РБ на период до 2005г. намечены следующие мероприятия в области потребительского рынка: разработка законопроекта о жилищно-сберегательных кассах; разработка законопроекта об изменении и дополнении Закона о решении жилищных вопросов граждан с многолетними жилищно-сберегательными вкладами; разработка законопроекта об изменении и дополнении Закона о жилищностроительных кооперациях; разработка законопроекта о жилищных кооперациях; решение конкретных вопросов государственной собственности на имущество, являющееся общественной собственностью; обсуждение вопросов изменения Конституции в части

расширения полномочий общин по определению вида и размера местных налогов и сборов; регламентация взаимоотношений государственного бюджета и общин при осуществлении административно-территориальных изменений в их границах и при создании новых административно-территориальных единиц; продолжение процесса децентрализации и передачи функций от государства к местным органам власти; разработка и введение новых форм участия населения в местном самоуправлении; подготовка к эффективному применению требований внутреннего рынка Европейского союза; улучшение доступа болгарских с/х товаров на внешние рынки в соответствии с международными договоренностями.

В конце дек. 2003г. индекс потребительских товаров «малой корзины», в которую включены 100 социально-значимых и необходимых для жизни товаров и услуг, составил 106,9 или увеличился на 6,9% (дек. 2002г. = 100). Основная причина – в подорожании продтоваров, индекс которых составил 107,5 или увеличился на 7,5%. У непродовольственных товаров индекс составил 101,5. Подорожали также услуги – на 11,7% и общественное питание – на 5,4%.

Основными проблемами социально-экономического развития Болгарии остается высокий уровень бюрократии, еще находящееся в стадии формирования национальное законодательство, недоработки в налоговой политике, рост цен на основные категории потребительских товаров.

Согласно оценке МВФ социально-экономического развития Республики Болгарии, наряду с широко распространенной бедностью, ростом социальной нестабильности, значительным дефицитом торгового баланса, в 2003г. в Болгарии приостановилось замедление темпов развития промышленного производства и сокращение притока иностранных инвестиций, что свидетельствует о верно избранном курсе развития страны.

Программа действий правительства на 2001-05гг. в социально-экономической сфере и развитии потребительского рынка предусматривает меры по снижению налогов, повышению размера зарплат и пенсий, предоставлению населению микрокредитов, стимулированию развития потребительского рынка.

*Вопросы экономической безопасности* страны постоянно находятся в поле зрения правительства, а также руководства основных министерств, агентств и ведомств.

Помимо постановлений Совета министров №287 от 04.12.1996г. «О мерах защиты против демпингового и субсидируемого импорта товаров», а также №300 от 16.12.1996г. «О мерах защиты при импорте товаров в Болгарию» вопросы экономической безопасности находят свое отражение в следующих документах: закон о защите классифицированной информации от 30.04.2002г.; закон о мерах против отмывания денег от 24.07.1998г.; закон о контроле за внешнеэкономической деятельностью с оружием, товарами, а также технологиями с возможным двойным назначением от 02.08.2002г.; концепция национальной безопасности Болгарии (принята решением 38 Народного собрания от 16.04.1998г.).

В интересах защиты экономической безопасности в стране создано и эффективно функционирует Агентство «Бюро финансовой разведки» при министре финансов. В состав Агентства входят

специалисты с юридическим и экономическим образованием, имеющие определенный стаж работы в указанных областях. Агентство поддерживает регулярные рабочие контакты с ведущими болгарскими банками, которые обязаны предоставлять информацию по крупным коммерческим сделкам как национального, так и международного характера. Агентство создано в соответствии с Законом о мерах против отмывания денег и представляет собой финансово-разведывательное звено административного типа.

## Внешняя торговля

Географическая структура торговли Республики Болгарии в 2003г. характеризовалась увеличением доли стран-членов ЕС. На них приходилось 56,6% экспорта и 49,5% импорта Болгарии. Страны ЦЕССТ занимали 12,7% болгарского экспорта и 8,9% импорта. Страны СНГ – 3,6% экспорта и 17,8 импорта Болгарии, в т.ч. на Россию приходилось 1,4% экспорта и 12,6% импорта.

Товарооборот Болгарии по странам, в млн.долл.

	в 2002г.	в 2003г.	03/02, %
<b>Всего</b> .....	13595	18180	133
<b>Страны ЦВЕ</b> .....	1328,70	1905,80	143,43
Албания.....	40,50	30,20	74,57
Босния и Герцеговина.....	11,50	10,40	90,43
Хорватия.....	30	72,90	243
Чешская Республика.....	150,20	216,30	144,01
Эстония.....	2,80	6,10	217,86
Венгрия.....	138,30	195,20	141,14
Латвия.....	7,70	10,10	131,17
Литва.....	13,70	23,60	172,26
Польша.....	140,50	212,50	151,25
Румыния.....	321,60	487	151,43
Словацкая Республика.....	63	88,40	140,32
Словения.....	69,80	94,70	135,67
Македония.....	141,80	175,90	124,05
Югославия.....	197,30	282,50	143,18
СНГ.....	1691,40	2172,60	128,45
- Россия.....	1238,10	1452,60	117,32
- Украина.....	298,40	400,90	134,35
ОЭСР.....	2329	3230	138,69
- Турция.....	920,40	1337,10	145,27
США.....	442,70	604,20	136,48
<b>Европейский Союз</b> .....	7132,90	9532,40	133,64
Австрия.....	260,80	386,10	148,04
Бельгия.....	386	599,40	155,28
Дания.....	88,50	99,60	112,54
Финляндия.....	44,80	48,80	108,93
Франция.....	748	984,10	131,56
Германия.....	1671	2336	139,80
Греция.....	996,90	1485,40	149
Ирландия.....	30,60	35	120,26
Италия.....	1768,80	2141,30	121,06
Люксембург.....	6	6,20	103,33
Нидерланды.....	261,50	305,20	116,71
Португалия.....	38,60	44,30	114,77
Испания.....	345,70	442,80	128,09
Швеция.....	113,70	160,40	141,07
Великобритания.....	372	456	122,58
Европейская Ассоциация Свободной Торговли.....	211,30	192,50	91,10
<b>Страны-кандидаты в члены ЕС</b> .....	1868,20	2710,10	145,06
Другие страны.....	1564,40	2011,60	128,59
- Египет.....	31,90	48,30	151,41
- Алжир.....	30,20	16,70	55,30
- Сирия.....	47	38,60	82,13
- Израиль.....	61,90	58,10	93,86

- Китай .....	149,80	339,30	226,50
- Тайвань .....	58,90	87,40	148,39
- Индонезия .....	77,90	110,20	141,46
- Бразилия .....	86,50	136,70	158,03

Несмотря на влияние неблагоприятной конъюнктуры основных мировых товарных рынков объем внешней торговли Республики Болгарии в 2003г. увеличился на 33,7% по сравнению с тем же периодом 2002г. и составил 18180,5 млн.долл.

Экспорт Болгарии вырос по стоимости на 30,7% и достиг 7438,5 млн.долл. Объем поставок непродовольственных сырьевых товаров (без топлива) увеличился в 2003г. на 37,5% и составил 467,4 млн.долл.; машин, оборудования и транспортных средств – на 37% и достиг 970 млн.долл. (на них приходилось 13% всего экспорта Болгарии).

Экспорт разных готовых изделий (28,8% всего экспорта) увеличился на 37,8% и составил 2140,6 млн.долл., поставки продуктов питания выросли на 4,4% и достигли 495,8 млн.долл. Увеличился экспорт минерального топлива, смазочных материалов на 11,2%, а его стоимостной объем составил 622,6 млн.долл. Поставки обработанных изделий по видам материала, занимающих 24,6% всего экспорта, увеличились на 42,6% и составили 1832 млн.долл. Увеличился экспорт напитков и табачных изделий на 16,7% (154,2 млн.долл.), химпродуктов – на 27,4% (670,8 млн.долл.).

Импорт Республики Болгарии увеличился за 2003г. на 35,9% по сравнению с 2002г. и составил 10742 млн.долл. Импорт машин, оборудования и транспортных средств, на которые приходилось 28,7% всего импорта, вырос за указанный период на 41,6% и составил 3086,4 млн.долл. Импорт обработанных изделий (21% всего импорта) увеличился на 39,8% и достиг 2262 млн.долл. Объем импорта разных готовых изделий возрос на 38,7% и составил 1083,4 млн.долл. Увеличились закупки минтоплива и масел на 20,9% (1873,1 млн.долл.) и сырьевых непродовольственных товаров на 66,6% (594 млн.долл.).

В связи с опережающим развитием импорта по сравнению с экспортом Республики Болгарии, отрицательное торговое сальдо в 2003г. составило 3303,5 млн.долл. Основная его часть (37,7% или 1245 млн.долл.) была получена в торговле с Россией.

## Экспорт

Несмотря на влияние рецессии мировой экономики и неблагоприятной конъюнктуры основных товарных рынков объем внешней торговли Болгарии за янв.-нояб. 2003г. увеличился на 34,7% по сравнению с тем же периодом 2002г. и составил 16494,6 млн.долл. Экспорт Республики Болгарии вырос по стоимости на 30,8% и достиг 6819 млн.долл.

Объем поставок непродовольственных сырьевых товаров (без топлива) увеличился за 11 мес. 2002г. на 35% и составил 432,9 млн.долл. Машин, оборудования и транспортных средств – на 35,6% и достиг 878 млн.долл., на них приходилось 12,9% всего экспорта Болгарии. Экспорт разных готовых изделий (28,7% всего экспорта) увеличился на 36,9% и составил 1958,4 млн.долл., поставки продуктов питания выросли на 4,4% и достигли 457,9 млн.долл.

Увеличился экспорт минтоплива, смазочных материалов на 17,9%, а их стоимостной объем составил 590,2 млн.долл. Поставки обработанных

изделий по видам материала, занимающих почти 24,4% всего экспорта, увеличились на 42% и составили 1662,7 млн.долл. Увеличился экспорт напитков и табачных изделий на 21% (139,5 млн.долл.), химпродуктов на 25,5% (619,2 млн.долл.).

Импорт Республики Болгарии увеличился за янв.-нояб. 2003г. на 37,6% по сравнению с 11 мес. 2002г. и составил 9675,6 млн.долл. Импорт машин, оборудования и транспортных средств, на которые приходилось 28,5% всего импорта, вырос на 40,6% и составил 2753,7 млн.долл. Импорт обработанных изделий (21% всего импорта) увеличился на 38,3% и достиг 2031,6 млн.долл. Объем поставок разных готовых изделий возрос на 38,5% и составил 975,8 млн.долл.

Увеличились закупки минерального топлива и масел на 29,8% (1725 млн.долл.) и сырьевых непродовольственных товаров на 92,1% (538,7 млн.долл.). В связи с опережающим развитием импорта по сравнению с экспортом Болгарии, отрицательное торговое сальдо за 11 мес. 2003г. составило 2856,6 млн.долл. Основная его часть (40,6%) была получена в торговле с Россией. По оценке МВФ ожидается, что к концу 2003г. отрицательное сальдо торгового баланса может составить 3 млн.долл.

Географическая структура торговли характеризуется дальнейшим увеличением доли стран-членов ЕС. На них приходилось 56,6% экспорта Болгарии и 49,3% импорта. Страны ЦЕССТ занимали 12,7% экспорта и 8,7% импорта. Страны СНГ 3,5% экспорта и 18,2 импорта Болгарии, в т.ч. на Россию приходилось 1,4% экспорта и 13% импорта

На конец 2003г. Болгарией закрыты переговоры по вступлению в Европейский союз по 26 главам. Продолжаются переговоры по главам «Земледелие», «Региональная политика». Переговоры с Европейским союзом по закрытию этих глав будут достаточно напряженными, особенно в части, касающейся «Земледелия».

Споры по предоставлению субсидий по развитию сельского хозяйства стран-членов и стран-кандидатов ожесточились. В то же время Болгария окончила часть переговоров по теме «Земледелие», касающихся вопросов ветеринарного и фитосанитарного контроля. По главе «Конкуренция» основные расхождения возникают из-за продолжающегося предоставления Болгарией госсубсидий отдельным предприятиям, например, МК «Кремиковцы».

Изменение нормативной базы по главе «Региональная политика» также задерживается – изменения и дополнения в Законе о региональном развитии все еще обсуждаются в соответствующем министерстве. Евросоюз определил дату рассмотрения вопроса о присоединении Болгарии (и Румынии) к Европейскому союзу – 1 янв. 2007г.

В 2003г. экспорт Болгарии увеличился на 30,7% по сравнению с пред.г., за счет увеличения объема поставок потребительских товаров и инвестиционных товаров. Экспорт энергетических ресурсов несколько сократился на 9,5%, экспорт сырья и материалов (их удельный вес во всем экспорте 2003г. составил 41,3%) сократился на 1,7%. Экспорт потребительских и инвестиционных товаров вырос на 3,1%.

Товарная структура экспорта Болгарии, в %

Экспорт, по сп. применения	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Потребительские товары .....	29,9	33,3	35,4	36,5
Сырье и материалы .....	44,1	40,8	42	41,3

Инвестиционные товары .....	11,5	12,2	13,1	13,5
Энергетические ресурсы .....	14,5	13,7	9,5	8,6
Всего экспорт, fob .....	100	100	100	100

Источник: Болгарский народный банк

В 2003г. произошло значительное увеличение экспорта по всем товарным группам (от 4% до 37%, кроме товаров «Животное и растительное масло, жиры и воски», спад которых составил 17,7%): продукты и живые животные – 4,4%; напитки и табак – 16,7%; необработанное пищевое сырье, без топлива – 37,5%; минтопливо, смазочные материалы и другие подобные продукты – 11,2%; химические продукты – 27,4%; обработанные изделия – 42,6%; техника, оборудование и транспортные средства – 37%; различные готовые изделия – 37,8%.

В 2003г. экспорт Болгарии в Европейский союз увеличился на 33% по сравнению с 2002г. и составил 4211,3 млн.долл. Рост экспорта в страны ЕС в 2003г., по сравнению с 2002г. составил: в Бельгию – на 64,8%, Австрию – 57,9%, Грецию – 48,3%, Германию – 47,9%, Ирландию – 26,6%, Францию – 24,8%, Финляндию – 23,6%, Швецию – 21,7%, Италию – 19,1%, Великобританию – 14,1%, Голландию – 12%, Данию – 10%, Испанию – 5,8%. Сократился объем болгарских поставок в Люксембург – на 41,4% и Португалию – 7,1%.

В стоимостном выражении экспорт (fob) Болгарии в 2003г. в Европейский Союз составил: в Италию – 1041,7 млн.долл., Германию – 802,4 млн.долл., Грецию – 772,8 млн.долл., Бельгию – 453,5 млн.долл., Францию – 378 млн.долл., Испанию – 203,1 млн.долл., Великобританию – 188,6 млн.долл., Австрию – 150,8 млн.долл., Голландию – 114,1 млн.долл., Швецию – 37 млн.долл., Данию – 28,5 млн.долл., Португалию – 14,3 млн.долл., Ирландию – 13,8 млн.долл., Финляндию – 11 млн.долл., Люксембург – 1,7 млн.долл.

Экспорт Болгарии в Турцию вырос на 28,2% или на 149,4 млн.долл. После спада в 2002г., экспорт в США увеличился на 22,5% и составил 331,4 млн.долл. За 2003г. экспорт Болгарии в Балканские страны увеличился по сравнению с 2002г. Наиболее заметный рост экспорта в Хорватию – 167,9%, Македонию – 52,3%, Грецию – 48,3%, Югославию – 43,5%, Румынию – 43%. Экспорт Болгарии в Албанию сократился на 25,6%, Боснию и Герцеговину на 8,5%.

Экспорт в СНГ увеличился на 10,6%, что произошло за счет увеличения экспорта Болгарии в Россию – на 13,4% и Украину – 10,6%. Резко увеличился в 2003г. по сравнению с 2002г. экспорт в Эстонию – на 96%, Литву – 29,3%, Латвию – 28,4%.

Ведущие позиции в болгарском экспорте занимают медикаменты, парфюмерия и косметика, вино, некоторые виды машин, упаковочные материалы, сельскохозяйственная продукция, табак, одежда, обувь.

### Импорт

Общий импорт в 2003г. увеличился на 35,9% в основном за счет увеличения закупок сырья и материалов (на 2,9%), потребтоваров (на 0,5%) и инвестиционных товаров (на 0,4%). Импорт энергетических ресурсов сократился на 6,2%.

Товарная структура импорта Болгарии, в %

Импорт, по сп. применения	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Потребительские товары .....	29,9	33,3	35,4	36,5
Потребительские товары .....	15,3	17,3	19,2	19,3
Сырье и материалы .....	33	35,4	35,2	35,9

Инвестиционные товары .....	24,5	24,6	25,2	25,5
Энергетические ресурсы .....	27,2	24,6	10,4	19,3
Всего импорт, cif .....	100	100	100	100

Источник: Болгарский народный банк

В 2003г., по сравнению с 2002г., произошло значительное увеличение импорта по всем товарным группам (кроме групп товаров «Напитки и табак» и «Животное и растительное масло, жиры и воски» спад которых соответственно составил 5,8% и 8,3%): продукты и живые животные – 35,9%; необработанное пищевое сырье, без топлива – 66,6%; минеральное топливо, смазочные материалы и другие подобные продукты – 20,9%; химические продукты – 32,1%; обработанные изделия – 39,8%; техника, оборудование и транспортные средства – 41,6%; различные готовые изделия – 38,7%.

Рост импорта (cif) Болгарии в 2003г. составил 35,9% и пришелся в основном на увеличение импорта из Европейского Союза, рост которого по сравнению с 2002г. составил 34,1% и достиг 5321,1 млн.долл.

В 2003г. серьезно увеличился рост импорта Болгарии почти из всех стран членов Европейского Союза: из Испании – на 55,9%, Греции – 49,8%, Швеции – 48,1%, Люксембурга – 45,2%, Австрии – 42,3%, Франции – 36,2%, Германии – 35,9%, Бельгии – 31,6%, Великобритании – 29,4%, Португалии – 29,3%, Италии – 23%, Голландии – 19,7%, Ирландии – 16,8%, Дании – 13,6% и Финляндии – 5,3%.

Импорт Болгарии в 2003г. из Европейского союза составил: из Германии – 1533,6 млн.долл., Италии – 1099,6, Греции – 712,6, Франции – 606,1, Великобритании – 267,4, Испании – 239,7, Австрии – 235,3, Голландии – 191,1, Бельгии – 145,9, Швеции – 123,4, Дании – 71,1, Финляндии – 37,8, Португалии – 30, Ирландии – 23, Люксембурга – 4,5 млн.долл.

Импорт Болгарии из Турции вырос на 68,5% и составил 657,6 млн.долл. Импорт из США увеличился на 58,4% и составил 272,8 млн.долл. За 2003г. увеличился импорт Болгарии из балканских стран. Наиболее заметный рост импорта из Хорватии – на 114,9%, Румынии – на 59,7%, Македонии – на 31,8%, Греции – на 48,3%, Югославии – на 41,3%. Импорт Болгарии из Албании остался на уровне 2002г., а из Боснии и Герцеговины импорт сократился на 22,2%.

Болгарский импорт из СНГ в 2003г. увеличился на 31,4%, что произошло за счет увеличения импорта из России – на 17,6% и Украины – 39,5%. Импорт Болгарии из России составил 1348,8 млн.долл. и из Украины – 342,4 млн.долл. Резкое увеличение в 2003г. по сравнению с 2002г. произошло в импорте из Эстонии – на 300%, Литвы – 136,4%, Латвии – 50%.

Основные статьи импорта Болгарии: продукты и живые животные; необработанное пищевое сырье; минтопливо, смазочные материалы и другие подобные продукты; химические продукты; обработанные изделия; техника, оборудование и транспортные средства; различные готовые изделия.

### Таможня

Основными приоритетами болгарского правительства в 2003г. продолжали оставаться вступление страны в НАТО, сближение с правилами, действующими на рынках стран Евросоюза, гармонизация нормативно-правовой базы с законодательством стран-членов ЕС в преддверии вступления Болгарии в Европейский союз.

В интересах расширения географии экспорта болгарских товаров в стране проводится планомерная работа по реализации организационных мероприятий, направленных на повышение качества товаров, их конкурентоспособности, практикуется механизм возврата НДС тем фирмам, чей объем экспорта превышает 51%. Это позволяет иметь фирмам больше свободных оборотных средств. Определенные надежды болгарские производители возлагают на средства тех приватизационных фондов, которые должны быть предоставлены Болгарии по программе САПАРД. Долгосрочное финансовое Соглашение Болгарии с Европейской комиссией, подписанное в фев. 2001г. предусматривает, что страна будет получать ежегодно до 2007г. по программе САПАРД до 53 млн. евро. Эти средства будут предоставляться после одобрения проектов производителей и переработчиков сырья, выступающих кандидатами на получение этих средств.

Для увеличения экспортной составляющей товарооборота болгарская сторона активизировала в последнее время работу, направленную на снижение ввозных пошлин на болгарские товары. По оценке минэкономики увеличению доли болгарского экспорта препятствует отсутствие действенной и разветвленной системы кредитования экспортно-импортных операций, совместных банков и страховых компаний, которые могли бы предоставлять банковские гарантии и страховать торговые операции.

В интересах активизации и координации деятельности государственных органов, общественных организаций, хозяйственных субъектов, органов местного самоуправления в области стимулирования экспорта при минэкономики создано государственное Агентство по содействию торговле, путем предоставления высококвалифицированных услуг болгарским производителям и экспортерам.

Деятельность Агентства также включает распространение получаемой от болгарских миссий по торгово-экономическим вопросам при дипломатических представительствах бизнес и тендер информации, предоставление минэкономики и болгарским экспортерам базы данных об иностранных партнерах, маркетинговые и консультационные услуги, издание и распространение каталогов, периодических изданий.

Значительное внимание болгарское руководство уделяет дальнейшему развитию межрегиональных связей. Оно предусматривает повышение эффективности работы уже созданных совместных предприятий и активизацию их деятельности.

Одной из причин малого объема импорта товаров из Болгарии, по оценке специалистов минэкономики Болгарии, в числе вышеотмеченных, являются проблемы с налогообложением, высокие транспортные расходы, малые объемы производства, участие большого количества мелких фирм, продолжительные сроки и высокие расходы на получение требуемых сертификатов, различные подходы при таможенной оценке товаров, продолжительные сроки таможенной обработки, дорогостоящая процедура выдачи многократных виз для автоперевозчиков.

В правительственной Программе действий на период до 2005г. к числу приоритетов в сфере внешней торговли правительство относит также завершение создания договорно-правовой базы

двусторонних и многосторонних экономических отношений; сближение национальной торговой политики с торговой политикой ЕС.

Комбинированная номенклатура Болгарии состоит из: номенклатуры товаров Гармонизированной системы описания и кодирования товаров, актуализированной в соответствии с изменениями, принятыми в рамках ВТО; разделов Комбинированной номенклатуры Европейского союза; разделов номенклатуры (кодов и описаний), введенных с целью отражения национальных особенностей в уровнях ставок пошлин; дополнительных единиц измерения, необходимых для статистического анализа. Комбинированная номенклатура и ставки пошлин образуют Таможенный тариф Республики Болгарии, который состоит только из двух колонок: ставок пошлин (в соответствии с режимом наибольшего благоприятствования) и дополнительных единиц измерения.

Существует ряд стран, которым Болгария предоставляет режим наибольшего благоприятствования (в их число входит Российская Федерация). Болгария предоставляет в одностороннем порядке преференциальные ставки пошлин (в соответствии с Общей системой преференций) при импорте значительного числа товаров, происходящих из развивающихся стран. Коды этих товаров указаны в соответствующих приложениях к таможенному тарифу (ранее они указывались и в отдельной колонке тарифа). При импорте товаров, происходящих из многих развивающихся стран, применяются пошлины, в 70% ставок пошлин, используемых при режиме наибольшего благоприятствования, а при импорте товаров, происходящих из наименее развитых стран, пошлины вовсе не взимаются.

Однако, в обоих случаях, преференции со стороны Болгарии предоставляются только тогда, когда при импорте товаров их происхождение будет доказано с помощью сертификата происхождения (формы А) в соответствии с распоряжениями седьмой главы (под названием «Преференциальное происхождение по Общей системе преференций») «Положения о применении Таможенного закона», утвержденного постановлением Совмина Болгарии еще в 1998г. При импорте товаров, происходящих из стран Европейского союза, с которыми Болгария имеет соглашения об ассоциации, а также при импорте товаров, происходящих из стран, с которыми Болгария заключила соглашения о свободной торговле, пошлины взимаются на условиях, предусмотренных соответствующими соглашениями.

Интегрированный таможенный тариф должен использоваться при применении всех мер, касающихся импорта и экспорта, в т.ч. при применении торговой, с/х, таможенной и другой политики, статистического учета импортируемых и экспортируемых товаров. Введение Интегрированного таможенного тарифа Болгарии положительно отразилось на реализации экспортно-импортных сделок. Это позволило участникам внешнеэкономической деятельности быстро ориентироваться в возможностях совершения сделок, поскольку в данном случае можно получить исчерпывающие ответы на важные вопросы относительно существования различных ограничений (регистрации, разрешений, запретов) при экспорте и импорте, наличия необходимых документов, видов оплаты.

При минфине действует комитет из представителей всех министерств и ряда организаций страны. Комитет рассматривает любые проблемы, связанные с применением нормативных актов, которые касаются предусмотренных в них тарифных и нетарифных мер торговли. По проектам нормативных актов, предусматривающих введение указанных мер, которые вносятся в Совмин, Комитет представляет свою позицию относительно их применения компетентными органами по возможности их включения в Интегрированный таможенный тариф. Такой подход гарантирует выполнение нормативного акта в том виде, в каком он будет принят.

Введение Интегрированного таможенного тарифа привело к уменьшению коррупции, так как участники внешнеэкономической деятельности более подготовлены к диалогу с таможенными органами относительно требований по реализации экспортно-импортных сделок. Агентство «Таможни» является ответственным органом по разработке, поддержанию и распространению Комбинированной номенклатуры и Интегрированного таможенного тарифа. В этих целях оно использует электронные технологии.

Существенные изменения произошли в таможенном тарифе Болгарии при обложении импортируемых товаров. В Болгарии считают, что наиболее серьезным изменением стало введение с 2002г. специфических пошлин (наряду с адвалорными) при ввозе мяса птицы. До того момента пошлины при импорте указанной продукции были только адвалорными, что способствовало росту ее контрабандного ввоза из ЕС, США, Турции, стран ЦЕССТ путем недостоверного декларирования различных видов данной продукции и занижения ее таможенной стоимости. Введение специфических пошлин при импорте этих товаров является значительным шагом вперед по пути унификации болгарского таможенного тарифа с тарифом Евросоюза.

Однако по вопросу ликвидации адвалорных пошлин необходимо достижение специальных договоренностей с ВТО. В таможенном тарифе предусмотрены сезонные нулевые пошлины при импорте ячменя, кукурузы, семян подсолнечника, подсолнечного масла, фасоли и чечевицы. В течение всего года без пошлин будет осуществляться импорт пшеницы, кукурузного крахмала для фармацевтических целей. В соответствии с таможенным тарифом появилась возможность беспошлинного импорта 5 тыс.т. рафинированного масла в течение июня, июля и авг.

Комбинированная номенклатура таможенного тарифа Болгарии на 2003г. содержит 10606 тарифных номеров с отдельными таможенными ставками, в т.ч. 8165 ставок относится к промышленным товарам и 2441 — к сельскохозяйственным. Среднеарифметическая ставка при использовании режима «наибольшего благоприятствования нации» (РНБ) составляет 11,31%. Для промтоваров она составляет — 8,62%, адвалорные ставки с/х товаров — 21,97%.

Более высокий уровень ставок пошлин в 2003г. по сравнению с 2002г. объясняется не включенным в расчеты суспензированным (временно отмененным или сокращенным) ставкам пошлин, которые приводятся в отдельном списке. Среднеарифметические ставки пошлин на промтовары по соглашениям с ЕС, ЕАСТ, ЦЕССТ и Турцией — нулевые, а

с Македонией — 1%. Средневзвешенная ставка пошлин по таможенному тарифу 2003г. составляет 7,73%, в т.ч. для промтоваров — 6,65% адвалорных ставок пошлин на с/х товары — 21,93%.

На основании изменений и дополнений к постановлению Совмина №289 от 2001г. колонка «общих пошлин» в Комбинированной номенклатуре на 2003г. разделяется на две части — «конвенциональные пошлины» и «автономные пошлины». В «конвенциональные пошлины» входят ставки пошлин, оговоренные в рамках ВТО, в «автономные пошлины» — ставки пошлин, определенные правительством. В графу «конвенциональные пошлины» в дальнейшем будут вноситься действующие ставки на базе взаимосвязанных (максимально допустимых) пошлин в рамках ВТО, но пересчитанные в соответствии с имеющимися договоренностями и с уступками по конкретным годам и конкретным тарифным номерам. До сих пор взаимосвязанные и конвенциональные пошлины по таможенному тарифу Болгарии по линии ВТО не публиковались.

С 2003г. все автономные пошлины, которые суспензированы (временно отменены), вносятся в отдельный список №5 к таможенному тарифу. В дальнейшем, после принятия изменений в Законе о таможнях, этот список станет предметом отдельного нормативного акта — скорее всего распоряжения, принятого постановлением правительства. В распоряжении будут регламентированы условия и порядок предоставления тарифных суспензий и квот на автономном основании. Таким образом, будет введена европейская практика в этой сфере.

Будут действовать некоторые исключения, в тех случаях, когда конвенциональные пошлины дают возможность применения более высоких пошлин. Действующие автономные пошлины являются более низкими в сравнении с действующими в ЕС в торговле с третьими странами. После присоединения Болгарии к ЕС ставки пошлин в торговле с третьими странами могут быть увеличены. Агентство «Таможни» предложило сократить количество подобных товаров.

С этой целью в таможенном тарифе 2003г. произведено небольшое повышение ставок пошлин до европейского уровня по 290 товарным позициям. В основном это те товарные позиции, импорт по которым осуществляется из преференциальных партнеров, поэтому их импорт не подорожает. В то же время сохранен действующий уровень ставок (ниже, чем применяемый в ЕС) по 125 товарным позициям, по которым имеет место значительный импорт сырьевых товаров и оборудования из не преференциальных партнеров. Продолжена также практика суспензирования применяемых ставок таможенных пошлин на фармацевтические субстанции, используемые для производства в Болгарии лекарств.

### Поддержка экспорта

Регулирование внешней торговли Болгарии связано с внешнеэкономическим режимом и таможенным тарифом, а также с дальнейшей либерализацией внешней торговли, необходимость которой вызвана выполнением обязательств по многосторонним и двусторонним соглашениям о свободной торговле с основными партнерами Болгарии.

С 1 янв. 2001г. вступило в силу постановление Правительства Болгарии №233 «О внешнеэкономическом режиме».

вом режиме Болгарии», которое было принято во исполнение обязательств перед ЕС, ЕАСТ, ВТО, МВФ, МБРР.

В постановлении дается определение понятию «мер торговой политики». Это – нетарифные меры, которые определяются нормативным актом и применяются в рамках торговой политики Болгарии при экспорте и импорте товаров. Они включают регистрационный режим (автоматическое лицензирование), разрешительный режим (неавтоматическое лицензирование) и количественные ограничения.

Экспорт и импорт товаров, согласно принятым Болгарией международным договорным обязательствам, осуществляются при соблюдении требований соответствующих международных договоров и правил, предусмотренных в Постановлении №233 и в других нормативных актах, принятых в соответствии с этими обязательствами. В постановлении указаны товары, внешнеторговые сделки с которыми подлежат регистрационному и поликарбонаты, стамперы (матрицы) для производства компакт-дисков, крепкие алкогольные напитки, золото, серебро, платина и изделия из них.

Основная цель разрешительного режима заключается как в обеспечении национальной безопасности, так и в оказании содействия собственным экспортерам, повышении жизненного уровня населения, охране интеллектуальной собственности и т.д. Товары, для которых необходимо получить разрешение, включают ядерные материалы, ядерное оборудование, взрывчатые вещества и изделия из них, охотничье и спортивное оружие, исчезающие виды флоры и фауны, лекарственные и диагностические формы, асбест, асбестовое сырье, дикорастущие растения и дикие животные, произведения искусства и антиквариат.

Важным элементом данного правительственного постановления является Положение об условиях и порядке регистрации внешнеторговых сделок, которая осуществляется в однодневный срок с момента выдачи удостоверения по определенному образцу в соответствии с международными стандартами. В удостоверении указываются данные о судебной и налоговой регистрации, Единый идентификационный код (код «Булстат»), договор, фактура, заказ на экспорт, договор или фактура при импорте. В отношении тех товаров, для которых в нормативном акте предусмотрено лицензирование, необходимо представить лицензию на их торговлю или производство. Срок действия указанного удостоверения – до трех месяцев с даты его выдачи.

Разрешение осуществляется в 5-дневный срок с момента выдачи удостоверения. Заявитель (юр. или физлицо) должен представить данные о судебной и налоговой регистрации, договор, фактуру, заказ, сертификат качества, разрешение ветеринарной службы, лицензию на торговлю или производство, другие документы, определенные в нормативном акте компетентных органов исполнительной власти, подтверждающих исполнение условий, при которых разрешается сделка. К Положению об условиях и порядке регистрации и разрешения внешнеторговых сделок прилагаются три списка кодовых обозначений: для стран и условий поставки по ИНКОТЕРМС-2000; валюты; единиц измерения и основания сделок.

Квоты на экспорт и реэкспорт в США и Канаду текстильных изделий и одежды болгарского происхождения распределяются министерством экономики РБ. Экспортный документ на поставки черных металлов в Европейский Союз также издается этим министерством. Тарифная квота на экспорт живых животных (мелкого рогатого скота) и мяса определяется распоряжением министра экономики.

В целях защиты национальных интересов Болгарии при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении вооружений, военной техники и товаров двойного назначения, а также соблюдения международных обязательств Болгарией по нераспространению оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия и технологий их создания в Болгарии действует система экспортного контроля.

Экспорт и реэкспорт военной и специальной продукции, товаров и технологий с возможным двойным (гражданским и военным) назначением, анестезирующих и психотропных веществ и продуктов их производства осуществляются при соблюдении требований, порядка и условий действующих нормативных документов для каждого из указанных специфических видов деятельности (Закон о контроле над внешнеторговой деятельностью с оружием и товарами, а также технологиями с возможным двойным применением). Разрешение выдается соответствующими компетентными органами, указанными в нормативных актах. Министерства и ведомства, осуществляющие регистрацию и разрешение внешнеторговых сделок, в конце каждого квартала направляют в минэкономики Болгарии обобщенные справки по данному вопросу.

Вступившее в силу с 01.01.2002г. постановление Совмина «О принятии Комбинированной номенклатуры и введении Интегрированного таможенного тарифа Республики Болгарии» установило новые ставки, которые значительно отличаются от действовавших до того момента, и ведут к унификации болгарского законодательства с законодательством Европейского Союза, а также к последовательному сближению с комбинированной номенклатурой ЕС. При их принятии учитывались также обязательства Болгарии перед ВТО (членом которой она является с 1996г.) и обязательства, принятые страной в соответствии с преференциальными соглашениями о зоне свободной торговли.

В Таможенном тарифе Болгарии учтены изменения, происшедшие в последнее время в Гармонизированной системе описания и кодирования товаров. Осуществлена коррекция 121 товарной позиции в области химии, 59 – в сфере сельского хозяйства, 29 – в текстильных изделиях, 26 – в изделиях из бумаги и др. В соответствии с договоренностями с ВТО и ЕС в Таможенном тарифе уменьшены ставки пошлин в торговле с государствами, с которыми Болгария не имеет преференциальных соглашений, например с Россией, США и Китаем, в отношении которых действует режим наибольшего благоприятствования (РНБ).

Средневзвешенная ставка пошлин по таможенному тарифу 2003г. составляет 7,73%, в т.ч. для промышленных товаров – 6,65% адвалорных ставок пошлин на с/х товары – 21,93%.

## Обзор прессы

### ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

– В фев. 2004г. пять фирм было допущено ко второму этапу международного конкурса на строительство метро в Софии. Свои предложения подали японско-французский консорциум Nishimatsu-Mitsubishi – Amec Spie, французский Vinci-Alstom, японская компания Taisei, японско-турецкий консорциум ObayashiYapı JV и французская компания Bouygues.

– Две частные итальянские авиакомпании (Air one и Volare) проявили интерес к участию в приватизации «Болгария Эр». Об этом стало известно после встречи вице-преьера Н.Василева с министром внешней торговли Италии Адольфом Урсом.

– 27 фев. 2004г. пять компаний (Enel – Италия, EVN – Австрия, Public Power Corporation – Греция, CEZ – Чехия, и E.ON Energie – Германия) подали свои предложения на приватизацию семи электрораспределительных станций по данным Агентства по приватизации.

– Компания Morgan Stanley (Лондон) выбрана Болгарской стороной в качестве консультанта по приватизации «Булгартабака» по информации мнэкономики РБ. До 27 фев. Надзорный совет «Булгартабака» подпишет договор с этой компанией, а через три месяца с даты подписания начнется приватизационный процесс табачного холдинга.

– 20 фев. 2004г. компания Вива Венчерс – собственность американского инвестиционного фонда Адвент, приватизировала 65% капитала Болгарской телекоммуникационной компании. Сумма сделки составляет 1,1 млрд. евро. Приватизация предоставляет инвестору возможность реструктуризации БТК для работы в условиях либерализованного рынка и выполнения обязательств, принятых Болгарией по главе «Телекоммуникации» переговоров по присоединению Болгарии к ЕС.

– В фев. 2004г. активно обсуждается вопрос закрытия 3 и 4 блоков АЭС «Козлодуй». Закрытие этих блоков скажется на уровне цен на электричество в Болгарии, и, как заявил секретарь «Булатома» Станислав Георгиев, цены достигнут европейского уровня в пределах 8-12 евроцентов за 1 квтч.

Ведутся переговоры между Еврокомиссией и болгарской стороной с целью выхода из сложившейся ситуации. По мнению болгар, в ходе диалога существует возможность увеличения срока эксплуатации данных блоков или существенного повышения финансовой помощи в случае их закрытия.

– 17 фев. 2004г. По сообщению болгарской прессы пять кандидатов подали индикативные оферты на покупку семи электрораспределительных компаний, сгруппированных в три пакета. Об этом вчера сообщило Агентство по приватизации, после чего в 14.00 по местному времени истек срок подачи предложений.

Компании, выступающие кандидатами на приобретение болгарской энергетики, это – EVN (Австрия), PPC (Греция), Anel (Италия), ЧЕС (Чехия) и E.ON (ФРГ). После предварительного отбора в прошлом месяце они получили право подать оферты на все 3 пакета.

– 18.02.2004г. Согласно предварительным данным Национального статинститута Болгарии внешнеторговый дефицит страны составил в 2003г.

4,3 млрд. левов или 2,5 млрд.долл. Это составляет 12% от ожидаемого годовичного объема ВВП. Внешнеторговый оборот Болгарии составил 31,8 млрд. левов и возрос по сравнению с 2002г. на 12,4%. Экспорт составил 13 млрд. левов, увеличившись на 9,9%, а импорт – 18,8 млрд. левов, увеличившись на 14,1%. Болгарские товары в основном экспортировались в Италию, ФРГ и Грецию, а наибольший объем импорта осуществлялся из ФРГ, России и Италии. Инфляция в Болгарии за янв. 2004г. по данным НСИ составила 1,4%.

– 18.02.2004г. По сообщению болгарской прессы судьба 3 и 4 блоков АЭС «Козлодуй» прояснится во вторник или среду. В эти дни Комиссия по международным отношениям Европарламента будет обсуждать предложение шведского депутата П.А.Арвидсона о пересмотре Еврокомиссией вопроса о закрытии двух блоков станции, поскольку окончательные результаты партнерской проверки показали, что блоки безопасны.

Предложение Арвидсона было до этого принято в Комиссии по энергетике. Причиной тому стал факт, что согласно докладу партнерской проверки, все указания по проверке безопасности блоков, данные группой по атомным вопросам ЕС, были выполнены.

Сейчас Комиссия по международным отношениям должна решить, будет ли предложение по АЭС «Козлодуй» включено в доклад о перспективах Болгарии, который готовится ею. Этот документ будет представлен 19 фев. докладчиком по Болгарии Дж. Ван Орденем. Доклад должен быть одобрен голосованием в Комиссии в тот же день, после чего пойдет на утверждение пленарного заседания Европарламента.

По заявлению министра энергетики РБ, сделанному на рабочем обеде с представителями Болгарской международной хозяйственной ассоциации, определены два консорциума по строительству АЭС «Белене». В один входят фирмы Atomic Energy of Canada, Ansaldo Nuclear (Италия) и Hitachi (Япония), а в другую, которая придерживается российского проекта ВВЕР-1000, – Framatom (Франция), Siemens (ФРГ) и Westinghouse (США).

– 26 янв. 2004г. По сообщению болгарской прессы, в ходе поездки министра регионального развития и благоустройства РБ В.Церовского в Казахстан с целью подготовки к очередному заседанию смешанной экономической комиссии (второе полугодие 2004г.) Астаной был проявлен серьезный интерес к участию в проекте нефтепровода Бургас-Александрополис. В 2003г. Болгария и Греция подписали меморандум о строительстве нефтепровода, но до сих пор он не парафирован Россией.

Посещение Казахстана В.Церовским стало одним из последних шагов перед началом финансирования части проекта. По словам министра, он провел переговоры о реализации проекта с представителями «Лукойла», «Шеврона», «Эксон-Мобила», «Бритиш Петролеума», а также с группой «Лацис».

Согласно заявлению В.Церовского, Бургас-Александрополис представляет собой один из наиболее выгодных и перспективных проектов. Задержки танкеров в Босфоре и Дарданеллах наглядно подтверждают необходимость в организации «обхода проливов». Убытки от простоя судов в проливах увеличились с 50 до 70 тыс.долл. ежедневно, а средний срок простоя составляет до 20 дней. По мнению В.Церовского, эти убытки соиз-



меримы с объемом необходимых для реализации проекта инвестиций, а политический риск проекта незначителен ввиду предстоящего вступления Болгарии в ЕС. Босфор и Дарданеллы через два года не смогут увеличить транзитные возможности, а проект нефтепровода предусматривает два варианта – с возможностью транспортирования 35 и 50 млн.т. сырой нефти в год.

– 22.01.2004г. По информации болгарской прессы, газовыми компаниями Турции, Румынии, Венгрии, Австрии и Болгарии готовится создание совместного предприятия по сооружению трубопровода из Ирана в Центральную Европу. Решение о создании предприятия должно обсуждаться представителями пяти компаний сегодня, 22 янв., в Бухаресте.

По сообщению в прессе замминистра энергетики РБ И.Йоцева, пять фирм получают по 20% акций будущей компании «Набуко», которая займется предпроектной технической и маркетинговой разработкой газопровода. Штаб-квартира «Набуко» расположится в Вене, в Центре ОМВ. Стоимость проекта составит 4,5-5 млрд. евро.

– 8-9 янв. 2004г. в Болгарии состоялась третья международная конференция по туризму «Болгария – страна мечты», которую открыла вице-премьер, министр экономики Л.Шулева. Данное мероприятие было посвящено предстоящим летним Олимпийским играм, которые будут проводиться в Греции и в свете этого презентации Болгарии перед ведущими мировыми туроператорами.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

– Впервые в истории Болгария получила в июле 2003г. инвестиционный кредитный рейтинг от японского рейтингового агентства. Japan Credit Rating Agency оценила долгосрочные ценные бумаги в инвалюте на «ВВВ» со стабильной перспективой. Инвестиционный кредитный рейтинг означает, что страна перешла из группы «Б» в группу «А».

– 17 июля 2003г. Народное собрание Болгарии рассмотрело и одобрило предложения премьер-министра страны о структурных и кадровых переменах в правительстве.

В совмине будет вместо двух три вице-преьера – Лидия Шулева, Николай Василев и Пламен Панайотов, в обязанности которого войдут вопросы евроинтеграции. Шулева назначена также министром экономики, а Николай Василев – министром транспорта и связи. Филиз Хюсменов сменил на посту министра без портфеля Неждета Моллова. Славчо Богоев, Игорь Дамянов и Христина Христова возглавят министерства здравоохранения, образования и науки, труда и социальной политики.

В минэкономике освобождены от занимаемых должностей заместители министра М.Керемедчиев, К.Нинов, С.Касидова и Н.Янков. Их посты займут Евгения Колданова, Валентин Пырванов, Радослав Бозаджиев и Димитр Ивановски. Министерство транспорта и сообщений покинут замы министра М.Атов и З.Мукова. София Касидова и Никола Янков назначены новыми замами министра транспорта и сообщений.

– В соответствии со стратегией о приватизации национального авиаперевозчика до 100% капитала авиакомпании «Болгария эр» будет выставлено на торги.

– 24 июля 2003г. международное рейтинговое агентство Fitch Ratings повысило долгосрочный кредитный рейтинг Болгарии в инвалюте от «ВВ» до «ВВ+» и в местной валюте от «ВВ+» до «ВВВ-». Краткосрочный рейтинг страны остался «В».

– Произведенные погашения долга в мае 2003г. и изменение курса между евро и долларом сократили размер госдолга на 318,2 млн. евро, который в конце месяца составил 8,724 млрд. евро. Это показывают данные месячного бюллетеня минфина. Сокращение в мае отметили и внутренний и внешний долг. Ключевой макроэкономический показатель – соотношение долга к ВВП в конце месяца составил 48,4%, сократившись с 50,1% в конце пред. месяца. По всему госдолгу доля внешнего составляет 87%, но продолжается тенденция сокращения этой доли за счет увеличения внутреннего долга. Это получается вследствие проводимой политики министерством финансов по преодолению дисбаланса между внутренним и внешним долгом.

В отношении кредиторов самую большую долю составляют глобальные и еврооблигации – 24,1%, в то время как Брейди-облигации, которые до настоящего времени имели самую большую долю, сейчас составляют 23,6%. Долг МВФ составляет 10,7%, а Всемирному банку – 10,4%. Доля госдолга в долларах остается на самом высоком уровне – 45,5%, в евро уже 32,6%, остальное – в других валютах и левах.

Внешний долг сократился на 307,8 млн. евро, где основной причиной этого является изменение соотношения между евро и долларом, что ведет до уменьшения стоимости Брейди-облигаций и других облигаций. В конце апр. евро было равно 1,1180 долл., а в конце мая уже было 1,769 долл. Новое внешнее финансирование в мае составляет 332,7 тыс.лв.

Размер внутреннего долга в конце мая составляет 1,138 млрд. евро, где сокращение в сравнении с пред. месяцем символическое – на 10,5 млн. евро. Сокращение обязано в основном используемым ЗУНК-облигациям в долларах и евро, а также снижению стоимости доллара к леву, что сокращает стоимость долларовых ЗУНК-облигаций.

– Министр финансов РБ Милен Велчев и Андрию Воркинк, директор ВБ по Болгарии, подписали 18 июня 2003г. соглашение о предоставлении кредита в 31,9 млн. евро на Проект реформы в переходной администрации.

Новая система стимулирует участие гражданского общества, введет большую прозрачность и создаст равные условия для фирм, сведя до минимума возможности коррупции. Система намеревается подготовить возможности для снижения прямых налогов и сборов в соответствии с политикой правительства экономического роста и создания новых рабочих мест.

Проект реформы в новой администрации окажет прямой эффект на налогоплательщиков, потому что система будет более прозрачной и эффективной, что сэкономит как время так и деньги. Усовершенствование и упрощение процедур сократит потери времени и средств фирм частного сектора.

18 июня министр финансов Велчев, Воркинк и представители «Теплофикации-София» и «Теплофикации-Перник», подписали соглашения о финансируемом ВБ «Проекте о районных теплофи-

кациях». Он был одобрен вечером 17 июня Советом директоров ВБ. По этому проекту «Теплофикации-София» будет выделен кредит в 29 млн. евро, а кредит для «Теплофикации-Перник» составит 7 млн.долл.

Проекты реформы в приходной администрации и районных теплофикации представляют часть стратегии ВБ по оказанию помощи Болгарии, которой предусмотрено 750 млн.долл. для поддержки программ реформы до конца 2004г.

### К ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

– Вице-премьер и министр экономики РБ Николай Василев в начале июля 2003г. принял участие в очередном заседании Смешанного комитета Центрально-европейского соглашения по свободной торговле (ЦЕССТ), на котором обсуждались для подписания следующие документы.

Соглашение по изменению ЦЕССТ с предстоящим вступлением 5 стран ЦЕССТ в ЕС;

Дополнительный протокол №13 к ЦЕССТ, которым исправляется техническая неточность в определении «товары с происхождением» и методы административного сотрудничества по позиции 4114 в Приложении II седьмого протокола;

Дополнительный протокол №14 к ЦЕССТ, отражающий новые двусторонние договоренности в области торговли с/х товарами между Чехией, Словакией и Венгрией.

– Премьер-министр РБ в начале июля 2003г. дал обед послам стран ЕС и НАТО, аккредитованным в Болгарии. С болгарской стороны на встрече присутствовал министр иностранных дел и министр по европейским вопросам РБ. В своем выступлении премьер-министр подтвердил приоритеты болгарского правительства по вступлению страны в НАТО и присоединению к ЕС.

– В I пол. июля 2003г. объявлено, что Европейский инвестиционный фонд подпишет соглашение о предоставлении гарантийной линии в 7 млн. евро через государственный «Стимулирующий банк». Гарантии по этой линии дадут возможность банку выдавать инвестиционные кредиты на облегченных условиях.

Соглашение между двумя организациям становится возможным благодаря подписанному вице-премьером РБ Николаем Василевым в окт. 2002г. Меморандуму по присоединению РБ к Многолетней программе Европейского сообщества для развития предприятий и предпринимательства, а также малых и средних предприятий 2001-05гг. Национальным координатором по этой программе является Агентство малых и средних предприятий.

До 16 авг. 2003г. в минэкономики должны поступить предложения по Стратегии ЕС о политике по защите потребителей в 2002-06гг., заявила замминистра экономики С.Касидова.

– Вице-премьер Николай Василев примет участие в конференции министров экономики Юго-Восточной Европы на тему «Рывок вперед через реформы: ликвидация препятствий перед прямыми иноинвестициями в Юго-Восточной Европе». Конференция организована сопредседателями Инвестиционного соглашения к Пакту стабильности – Австрией, Румынией и Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР). Форум будет проведен 10 и 11 июля в Вене.

– 4150 млн. евро будет выделено безвозмездно ЕС на реализацию болгарских инфраструктурных проектов. Освоение финансовых средств начнется в 2007г. и продлится до 2010г.

Проекты включают: расширение узких мест на Рейне-Майне-Дунае (болгарская часть от проекта составляет 138 млн. евро); модернизация ж/д линии Греция-болгарская граница-София-Будапешт, Вена-Прага-Нюрнберг (2400 млн. евро составляет болгарская часть); автомагистраль Салоники-София (строительные работы в болгарской части оцениваются в 675 млн. евро); ж/д линия Бари-Дурыс-Бургас/Варна (проект на территории Болгарии оценивается в 937 млн. евро).

По болгарской территории проект разделен на три лота: модернизация ж/д линии София-Пловдив – 156 км.; реконструкция ж/д линии Пловдив-Бургас – 294 км.; реконструкция ж/д линии Карнобат-Варна – 157 км.

– 18 июля 2003г. президент РБ Г.Пырванов и министр по европейским вопросам М.Кунева встретились с руководителями миссий стран-членов ЕС и стран-кандидатов в Евросоюз. В связи с предстоящим председательством Италии в ЕС, Г.Пырванов выразил удовлетворение от выбранных итальянцами приоритетов своего председательства, в т.ч. в экономической и социальной сфере.

– 23 июля 2003г. между РБ и ЕК было подписано Годовое финансовое соглашение по программе «Сапард». Безвозмездная помощь, выделяемая по этой программе в основном на нужды сельского хозяйства РБ, составит в 2003г. 56 млн. евро.

– 24 июля 2003г. правительство РБ предложило Народному собранию РБ ратифицировать Конвенцию о сохранении и использовании трансграничных водных течений и международных озер. Конвенция была подписана 18 марта 1992г. в Хельсинки и ратифицирована всеми членами ЕС за исключением Ирландии и Великобритании.

– Правительство рассмотрело в июне годовой доклад страны относительно переговоров Болгарии с ЕС, который будет представлен осенью 2003г. в Брюсселе. В нем говорится, что последняя возможность Болгарии проконсультироваться по своей позиции представляется до начала сент. Документ состоит из двух частей – политической и экономической, которые отражают прогресс Болгарии за последний год в области ее гармонизации с ЕС и ее подготовки к полноправному членству в ЕС. В область экономических критериев включено сокращение лицензионного режима, который улучшает бизнес-среду и доказывает, что болгарские производители могут справиться с конкуренцией рынка ЕС. В докладе также отмечено сокращение безработицы. Она сократилась на 5% в сравнении с 2001г. Макроэкономические показатели страны являются стабильными и имеют увеличение промышленных продаж. Отставание заметно в отношении некоторых ключевых законов, которые все еще не приняты парламентом. Такими являются Закон об общественных заказах, о ветеринарном деле и телекоммуникациях.

– «Болгария признает результаты партнерской проверки ЕС 3 и 4 блоков АЭС «Козлодуй» только, если она будет выполнена своевременно, строго профессионально и на основании четкого мандата», – говорится в обращении президента РБ Георгия Пырванова к участникам в открытом 18 июня

2003г. в болгарском городе Варне международном ядерном форуме «Ядерная энергетика – вызовы и перспективы». В своем обращении глава государства указал и на своевременный, по его мнению, срок для проверки ЕС – окт. или нояб., чтобы ее конкретный результат стал известным до конца 2003г. Г.Пырванов подчеркнул также, что целью проверки должен быть отчет о возможностях безопасной эксплуатации двух ядерных реакторов, а не об условиях их безопасного закрытия.

В своем обращении президент напомнил, что ответ на этот вопрос уже дан болгарским регуляторным органом, который издал долгосрочные лицензии на эксплуатацию двух реакторов, а сейчас Болгария ожидает ответ и Группы по ядерным вопросам при ЕС. Г.Пырванов отметил, что если проверка докажет, что оба реактора не могут эксплуатироваться безопасно, Болгария готова их закрыть. Болгарский президент настоял, что если проверка покажет, что блоки 3 и 4 могут эксплуатироваться и после 2006г., чтобы это было достаточным аргументом перед странами-членами отказать от своего требования досрочного вывода из эксплуатации реакторов. Партнерская проверка была оговорена между Болгарией и 15 в ЕС прошлой осенью во время временного закрытия переговорной главы «Энергетика».

– 17 июня 2003г. в Люксембурге состоялось 9 заседание Конференции по переговорам о присоединении Болгарии к ЕС на уровне министров. Болгарский министр иностранных дел Солмон Паси и его греческий коллега Георгиус Папандреу, который председательствует в Совете ЕС, проанализировали переговоры, состоявшиеся в I пол. 2003г. и отметили, что достигнутый Болгарией прогресс в области транспортной политики позволяет предварительное закрытие главы. Министры выразили свое удовлетворение достигнутым результатом, который является не только продвижением вперед в переговорах, но и перспективой для присоединения Болгарии к европейскому рынку транспортных услуг и к трансевропейским сетям. Обобщая ход переговоров, министр Паси отметил, что после закрытия 24 глав Болгария входит в последнюю фазу переговорного процесса.

– 20 июня 2003г. высказана идея проектирования Дунайского моста-2. До конца года будет объявлен тендер на строительство моста Видин-Калафат. Это стало известно на встрече финансовых доноров проекта в министерстве транспорта и связи РБ. В ней участвовали представители Европейской комиссии, Европейского инвестиционного банка, Французского агентства развития, Программы ЭСПА ЕС, Румынского минтранс.

Рабочее заглавие выбранного идейного варианта проектирования называется «зеленое». Были обсуждены также «синий» и «красный» варианты. «Зеленый» вариант предвидит длину моста длиной в 1 км. с четырьмя полосами движения, пешеходными тротуарами и дорожкой для велосипедистов, как и общий пограничный ж/д вокзал. Торги по выбору фирмы-исполнителя проекта будут объявлены в конце года, а строительство начнется в начале 2004г. – это график, объявленный международным консультантом проекта – британско-испанским консорциумом «Скот Вилсон холдингс», «Флинт & Нейл Партнершип» и «Иберинса».

Второй мост на Дунае будет открыт в 2007г., а вложенные в строительство инвестиции окупятся до 2020г. трафиком пассажиров и товаров. Для строительства Дунайского моста-2 обеспечены: кредит Европейского инвестиционного банка в 70 млн. евро; 70 млн. евро – помощь по Программе ЭСПА ЕС; через Пакт стабильности для ЮВЕ правительство Германии обеспечивает 470 тыс. евро для предварительных исследований и 20 млн. евро для строительства, а правительство Франции – 5,5 млн. евро. До конца июля станет известно обеспечит ли болгарское правительство 25 млн. евро, которые представляют финансовое участие Болгарии в проекте. Размер софинансирования должен быть одобрен минфином.

– 5 июня 2003г. в Солуне проведено первое заседание Совместного направляющего комитета по программам трансграничного сотрудничества между Болгарией и Грецией.

Во встрече участвовали замминистра регионального развития и благоустройства Петя Гегова, генсек области Восточная Македония и Тракия Арис Пападопулос, эксперты министерства регионального развития и благоустройства, представители оперативной группы по Интеррег III А, а также представители областных администраций Смоляна, Хасково и Кырджали.

За последние месяцы достигнут существенный прогресс в реализации программы трансграничного сотрудничества между Болгарией и Грецией. Одобрены предложения, которые будут финансироваться по Финансовому меморандуму 2003г. Обе стороны подписали протокол о решениях первого заседания Совместного комитета по программам трансграничного сотрудничества между Болгарией и Грецией Интеррег III А.

– Самое позднее к 2008г. АЭС «Белене» вступит в эксплуатацию, сообщил министр энергетики Милко Ковачев. Строительство начнется в 2004г. Из компаний по ядерному оборудованию, проявивших интерес к строительству новой мощности в Белене, реально в последние годы с возведением атомных станций занимаются канадская и российская компании. Станция сможет производить и отпускать энергию по 4 цента за кВтч. До окт. 2003г. министерство энергетики и энергетических ресурсов подготовит доклад по рентабельности АЭС «Белене», после чего на базе его оценок Совмин решит вопрос стоит ли размораживать строительство. Государство инвестировала свыше 1,2 млрд.долл. в оборудование АЭС «Белене», уточнил министр Ковачев. Он также заявил, что после начала строительства АЭС «Белене», государство гарантирует средства будущего инвестора, закон это позволяет.

После встречи с министрами по энергетике стран-членов и стран-кандидатов в ЕС будут ясны параметры ожидаемой партнерской проверки по АЭС «Козлодуй», добавил министр Ковачев.

– Агентство по иностранным инвестициям ведет переговоры по инвестиционным договорам в 2003г. на 250 млн. евро, сообщил председатель АИИ Павел Езекиев.

Туризм, высокие технологии, энергетика, специализированные промышленные технологии – кибернетика, охрана окружающей среды являются приоритетами инвестиционных секторов, в которые будут вложены иностранные вложения. Это секторы с самым быстрым ростом в Европе, в ко-

торых Болгария имеет потенциал развиваться и находить рынки. Целью является превращение страны в базу для экспорта в третьи страны.

181,5 млн.долл. составляют прямые иноинвестиции в Болгарию в янв.-март 2003г., объявил председатель Агентства по иностранным инвестициям Павел Езекиев. Он отметил увеличение на 43,7% по сравнению с тем же периодом пред.г. Ведущими государствами-инвесторами в страну за этот период являются Голландия, Великобритания и Италия, а ведущими секторами — производство текстиля, энергетика, металлодобыча и металлообработка, пищевпром. Езекиев считает, что увеличился инвестиционный интерес к Болгарии фирм США, Турции, Германии, Испании.

### ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

— Посол Турции в Ираке и Афганистане посетил в июле 2003г. Болгарскую Торгово-промышленную палату. В ходе бесед он был проинформирован о предпринятых палатой действиях по включению болгарских фирм в реконструкцию Ирака. Обсуждена также возможность в ближайшее время организовать двумя палатами бизнес-встречу в связи с участием болгарских и турецких фирм в восстановлении Ирака. Предусматривается включение отраслевых организаций и фирм в таких областях, как транспорт, строительство, торговля, гуманитарная помощь.

— Решение США заморозить военную помощь государствам, которые не подписали двусторонние соглашения с Вашингтоном по вопросу юрисдикции Международного уголовного суда, не отразится на отношениях между Болгарией и США. Об этом заявил официальный представитель СМ РБ.

— Национальное собрание РБ ратифицировало Соглашение о свободной торговле между Болгарией и Албанией. В 2002г. болгарский экспорт в Албанию возрос на 35,3% и увеличился на 60,7% составив 143000 долл.

— В последние 2г. туризм определен болгарским правительством приоритетной отраслью с важным экономическим и социальным значением, обеспечивающей 400 тыс. рабочих мест. Валютные поступления от туризма за 2002г. составили 1,334 млрд.долл. За первые 4 мес. 2003г. поступления увеличились на 12,5%.

— За янв.-май 2003г. Болгарию посетило 813113 иностранцев с туристической целью, что на 3,5% больше того же периода 2002г. За 5 мес. 2003г. ведущей является Греция — 183776, после нее Македония — 74805, далее следуют Германия — 63107, Великобритания — 33230, Сербия и Черногорие — 32447, Израиль — 11656, Турция — 9046, Франция — 8686, США — 8535. За этот период зарегистрировано увеличение туристов из России на 20%. Поступления от международного туризма (без транспорта) за янв.-март 2003г. составляют 172,3 млн.долл., что на 12% больше, чем в 2002г. Расходы болгарских граждан на поездки за границу за тот же период составили 136,6 млн.долл. (на 13,5% больше 2002г.).

Минэкономики РБ считает, что 3,5% увеличение количества туристов за янв.-май и 13% увеличение поступлений от туризма за янв.-март 2003 являются обнадеживающими. Кризис в Иране не успел оказать значительное негативное влияние на реальные результаты международного туризма Болгарии.

В 2003г. количество туристов из ЕС в Болгарию увеличивается значительно по отношению к остальным странам и составляет 21,8% за янв.-май 2003г.

За этот же период 1211000 болгар осуществляли поездки за границу, что на 2,5% больше того же периода 2002г. Больше всего увеличение отмечено в поездках болгар в Турцию (+13% — 362704 чел.), Югославию (-19,8% — 180695), а также Грецию, Македонию и Германию.

## Бразилия

### Экономика

Политика правительства в экономической области была направлена на преодоление кризисной ситуации, в которой страна оказалась в 2002г. в связи с проходившими президентскими выборами.

Объем ВВП в I кв. 2003г. снизился по сравнению с IV кв. 2002г. на 0,1%, при этом в с/х наблюдался рост в 3,7%, а в промышленности — спад в 2,2%. По сравнению с I кв. 2002г. ВВП вырос на 2%. Прогнозируемый рост ВВП по итогам года составляет 1,6%, при этом главным фактором роста должно стать сельское хозяйство (в сезоне 2002/03г. ожидается рекордный урожай зерновых в 116 млн.т.).

Приоритетами в экономической политике правительством Лулы объявлены реформы налогового законодательства и системы социального обеспечения. Рассмотрение данных законодательных пакетов в Национальном конгрессе вызвало жесткую оппозицию со стороны многих партий, в т.ч. и сторонников правящей Партии трудящихся, бразильскими профсоюзами были организованы массовые акции протеста против данных реформ. Противники реформ соглашались с назревшей необходимостью внесения изменений в законодательство, но не согласны с мерами, предлагаемыми правительством страны. Целью налоговой реформы должно стать снижение налогового бремени, стимулирование инвестиций, изменение структуры налогообложения в пользу увеличения налогов с доходов и прибылей. Планируется преобразовать налог на обращение товаров и услуг ICMS, на который приходится около четверти взимаемых налогов, в налог на добавленную стоимость IVA. Налоговое бремя составляет 36% ВВП, в т.ч. 17,3% — налоги на продажи и потребление, 8,7% — налоги на зарплату, 7,5% — налоги на доходы и прибыли, 0,6% — налоги на внешнеторговые операции.

Фискальная политика страны оставалась достаточно жесткой и была направлена на достижение максимально высокого первичного профицита бюджета в целях эффективного обслуживания госдолга. Данная задача была перевыполнена — по результатам 5 мес. первичный профицит составил 37 млрд.реалов (5,73% ВВП), что на 2,5 млрд.реалов выше оговоренного с МВФ уровня. Этого оказалось недостаточно для покрытия процентных выплат (65 млрд.реалов), высокий уровень которых вызван структурой государственного долга, большая часть которого привязана к уровню учетной ставки. Снижение госдолга до 858 млрд.реалов, или 53,6% ВВП, вызвано ревальвацией нацвалюты.

Политика в денежно-кредитной сфере была направлена на сдерживание инфляции, риск которой был значительным в связи с девальвацией бразильского реала во II пол. пред.г. Инфляция по результатам 5 мес. 2003г. составила 7,9%, при этом если в янв. она достигла 2,5%, то в мае удалось ее снизить

до 1%. В целях сдерживания инфляционных процессов, Центробанк держал учетную процентную ставку Selic на высоком уровне – 26,5% годовых – и лишь в июне под давлением общественного мнения снизил ее до 26%. Реальная процентная ставка в стране (номинальная за вычетом инфляции) является одной из самых высоких в мире – среди стран с «формирующимся» рынком Бразилию опережает только Турция. Высокая учетная ставка стала одним из главных объектов критики экономической политики правительства. По мнению многих специалистов, в т.ч. из числа членов правительства, например вице-президента Ж.Аленкара, высокая ставка является основным сдерживающим фактором экономического развития страны.

Бразилия активно сотрудничала с международными финансовыми организациями. Продолжается реализация соглашения с МВФ, подписанного в сен. 2002г. и предусматривающего выделение Бразилии кредитов на 30 млрд.долл. Прошло три раунда по мониторингу бразильской экономической политики. В мае 2003г. стране был предоставлен очередной транш в 4,6 млрд.долл., в июне одобрен транш еще на 9,3 млрд.долл., при этом 4,5 млрд.долл. поступят в страну, а 4,8 млрд.долл. пойдут на погашение прежней задолженности перед МВФ. Всемирный банк одобрил выделение стране 1 млрд.долл. Большая часть кредитных средств направляется на увеличение валютных запасов страны, которые в июне 2003г. достигли 48 млрд.долл.

Бразилии удалось восстановить свой рейтинг кредитоспособности. Кредитный риск Embi+ упал ниже 800 пунктов, что положительно сказалось на процентных ставках привлекаемых валютных средств. Спустя год (до этого в апр. 2002г.) Бразилии удалось разместить на мировом рынке долговые обязательства: в апр. 2003г. на 1 млрд.долл. под 10,7% годовых на 4 года, в июне на 1,25 млрд.долл. под 10,6% годовых на 10 лет. Обращающиеся на мировом рынке бразильские долговые облигации C-Bond достигли 90% от стоимости номинала. Крупнейшие компании страны, в частности «Петробраз» и металлургические компании, вновь стали привлекать кредитные средства из-за рубежа. Приток валютных средств в страну привел к укреплению курса бразильского реала – если в янв. 2003г. он составлял 3,5 реала/1 долл., то в июне опустился до 2,9 реала/1 долл.

Банковская система страны, по мнению экспертов МВФ, по-прежнему остается слишком концентрированной и малоэффективной. Соотношение между совокупными банковскими кредитами и объемом ВВП упало до 23%. Банковский «спрэд» достиг рекордно высокого уровня в 61%. В структуру «спрэда» входят следующие составляющие: прибыль банка (40% уровня «спрэда»), риск невозврата или просрочки по кредиту (17%), налоговые платежи и депонирование обязательных резервов в ЦБ (29%), административные расходы (14%). Уровень невозврата или просрочки кредитов составляет: по физлицам – 16%, по юрлицам – 5%.

В 2003г. прогнозируется снижение объема прямых иностранных инвестиций, что вызвано отсутствием крупных приватизационных сделок и уменьшением уровня конвертирования валютной задолженности бразильских предприятий перед иностранными кредиторами в инвестиции. За 5 мес. ПИИ составили 3,3 млрд.долл., по итогам года ожидается показатель в 10 млрд.долл.

В сфере внешней торговли основной задачей Бразилии остается увеличение положительного сальдо торгового баланса с целью снижения дефицита счета текущих операций платежного баланса. По результатам I пол. 2003г. экспорт составил 32,6 млрд.долл. (рост на 30,4% по сравнению с аналог. периодом пред.г.), импорт – 22,4 млрд.долл. (спад – 0,4%), положительное сальдо – 10,2 млрд.долл.

В сфере соцполитики необходимо выделить увеличение с 1 апр. 2003г. минимального уровня зарплат в стране с 200 до 240 реалов. В стране введена новая методика учета безработицы, согласно которой ее показатель в мае достиг 12,8%.

## Предпринимательство

Правительство Бразилии уделяет большое внимание программе развития частных коммерческих предприятий в сфере производства товаров и услуг. За последние 3г. количество работающих служащих в микро и малых компаниях увеличилось на 32,2%.

Согласно данным бразильского института географии и статистики, расширение рынка продукции микро- и малых предприятий составляет 10% в год, в то время как у крупных фирм 7%. Основными факторами стремительного развития частного сектора является стремление граждан открыть свое хозяйство, фирму или бюро и вести независимый бизнес на основе правил свободного рынка. Активное проведение приватизации госсобственности, повлекшее за собой резкое сокращение числа рабочих мест на крупных заводах и фабриках также оказало влияние на увеличение количества малых предприятий.

Законодательная база, финансовые и фискальные правила организации бизнеса, усиливающаяся конкуренция привели к тому, что до 15% вновь создаваемых предприятий не закрепились на рынке и банкротились. Однако проводимые программы поддержки малого бизнеса, направленные на снижение налогов, инвестиционную помощь, снижение арендной платы, позволили частным фирмам развивать производство и уверенно работать на бразильском рынке товаров и услуг.

Поддержка и развития малого предпринимательства. Создана законодательная база функционирования этого сектора экономики; имеется структура для реализации его потребностей – Бразильская служба поддержки малых предприятий (Sebrae); формируется механизм стимулирования выхода на внешний рынок.

*Законы о малом предпринимательстве* (создании, деятельности и ликвидации предприятий) Бразилии приняты на всех уровнях государственного устройства страны: федеральном – законы №7.256 от 27.11.1984г., №8.864 от 28.03.1994г., №9.317 от 05.12.1996г.; штатов – в штате Рио-де-Жанейро закон №2.414 от 26.05.1995г. и резолюция №2.775 от 30.01.1997г.; муниципалитетов – в городе Рио-де-Жанейро закон №716 от 11.07.1985г. с дополнениями и резолюциями №1.643 от 07.03.1997г.

В соответствии с законодательством, в Бразилии предприятия подразделяются на микро-, малые, средние и большие. Разделение идет по двум основным критериям: годовая выручка и количество работников (зависит в свою очередь от сферы деловой активности предприятия – промышленность, торговля, сфера услуг).

Руководство Бразилии уделяет постоянное внимание совершенствованию законодательной базы о малом предпринимательстве: в последние

годы приняты законы и положения об упрощении и ускоренном порядке регистрации малых предприятий; о создании фондов по их льготному кредитованию; по упрощению и снижению налогообложения; о формировании структуры, занимающейся организацией выхода малых предприятий на внешний рынок.

В Федеральном округе был создан особый Центр по регистрации микро- и малых предприятий, который объединил под одной крышей все организации, вовлеченные в процесс регистрации предприятий. Теперь предпринимателю требуется 24 часа, чтобы получить свидетельство о регистрации предприятия (ранее этот процесс занимал 60 дней). Подобные центры создаются сейчас в Сан-Пауло и Рио-де-Жанейро.

В рамках госполитики поддержки малых предприятий ведущие банки страны, такие как БНДЭС, «Банко ду Бразил», «Кайша Экономика Федерал» и банки штатов открывают для них кредитные линии по пониженным процентным ставкам. Кредиты предоставляются для инвестиций, на разработку проектов и оборотный капитал.

Одной из мер руководства Бразилии по стимулированию развития малого бизнеса и созданию новых рабочих мест, а также борьбой с безработицей явилось принятие в 1996г. закона №9.317, который ввел в действие упрощенную систему уплаты федеральных налогов в виде унифицированного ежемесячного платежа, размер которого зависит от валовой выручки. К наст.вр. ряд штатов и муниципалитетов приняли аналогичную систему взимания местных налогов.

Непосредственно вопросами оказания поддержки малым предприятиям занимается негосударственная некоммерческая организация «Бразильская служба поддержки малых предприятий» (Sebrae), имеющая отделения во всех 26 штатах и Федеральном округе страны. Однако отделения независимы в оперативном отношении от головной национальной организации и управляются Советами, отличающимися по своему составу.

*Совет Sebrae* в штате Рио-де-Жанейро состоит из 13 членов. 4 представляют правительство штата: министерство промышленности, торговли и туризма, Банк штата, «Организацию по развитию науки и технологий штата», «Технологическую сеть г.Рио-де-Жанейро». Остальные девять представляют частный сектор: Торговую ассоциацию г.Рио-де-Жанейро, экологический Фонд Bio-Rio, «Промышленный центр г.Рио-де-Жанейро» (бизнес-центр), Федерацию торговых, промышленных и с/х ассоциаций Рио-де-Жанейро, Федерацию малых и средних предприятий штата, Национальную сельскохозяйственную ассоциацию.

Основными направлениями деятельности Sebrae штатов являются: информирование о процедуре создания и регистрации МП; кадастрирование и обеспечение льготного налогообложения; кадастрирование и информирование о правительственных закупках и обеспечение участия МП в соответствующих аукционах; информирование о возможности получения льготных кредитов и займов; техническая помощь в повышении производительности труда и улучшении качества продукции вплоть до уровня, позволяющего получить сертификат ISO-9000; ориентирование предпринимателей об использовании энергосберегающих технологий; предоставление лабораторий и оборудова-

ния для разрешения различных технологических проблем на МП; проведение маркетинговых исследований и соответствующее информирование; выработка и реализация программ взаимовыгодного сотрудничества крупных и малых предприятий; проведение и оказание содействия в участии в выставках и ярмарках; активное участие в разработке законопроектов о МП, лоббирование их интересов на всех уровнях законодательной и исполнительной системы страны.

С целью постоянного информирования и обучения предпринимателей Sebrae штатов разрабатывают и постоянно совершенствуют систему краткосрочных (4-5 дней), емких и конкретных курсов, например «Как начать собственное дело»; «Общее руководство предприятием»; «Управление финансами»; «Как подбирать кадры»; «Маркетинг на уровне МП, телемаркетинг»; «Как использовать интернет для проведения маркетинга»; «Как повысить качество выпускаемой продукции»; «Основы организации экспортных и импортных операций».

С целью более полного и оперативного информирования и оказания помощи малым предприятиям региональные отделения Sebrae стали создавать бесплатные круглосуточные справочно-консультационные службы. Связаться с ними можно по телефону или по сети интернет. Служба имеет собственную обширную базу данных по проблематике малого предпринимательства от законодательства до наличия спроса-предложения по группам товаров.

В 1997г. была создана единая информационная сеть BIS (Business Information System), в которую на партнерских началах завязаны базы данных всех институтов, имеющих непосредственное отношение к малому предпринимательству: от отделений национальной Центральной статистической службы и национального Института торговых знаков и патентов, до таможенных служб и фискальных органов.

В нояб. 1997г. в соответствии с декретом президента Бразилии было создано «Агентство по стимулированию экспорта» (APEX). Главной задачей Агентства является оказание содействия малым предприятиям по выходу на внешний рынок. С этой целью задействован весь госаппарат, имеющий отношение к экспорту бразильской продукции, вплоть до диппредставительств, которым вменено в обязанность способствовать контактам бразильских предпринимателей в стране пребывания, проводить маркетинговые исследования, оказывать помощь в участии в ярмарках и выставках.

Одним из наиболее ярких проявлений помощи, которую оказывает отделение Sebrae в штате Рио-де-Жанейро малым предприятиям по выходу на международный рынок, является проведение выставки малых предприятий из стран Меркосур, Латинской Америки, США и Европы под названием Mercotrade. Мероприятие организуется в форме matchmaker meeting: ознакомившись со списком участников, каждый выбирает себе партнеров для переговоров и передает заявку в оргкомитет, который распределяет встречи по времени и месту.

Налогообложение малого предпринимательства. Микро- и малые предприятия Бразилии могут пользоваться упрощенной системой налогообложения. При данной системе взимание налогов происходит в упрощенном и унифицированном виде путем установления прогрессивной ставки по отношению к валовому доходу компании. Со-

гласно Закону №9.732/1998 к микропредприятиям относятся компании с годовым доходом не более 120 тыс. реалов (40 тыс. долл.), к малым предприятиям — с годовым доходом не более 1,2 млн. реалов (400 тыс. долл.).

Упрощенная система подразумевает уплату следующих налогов и сборов: налог на доход юрлиц (IRPJ); сбор на программы социальной интеграции и формирование дохода госслужащего (PIS/PASEP); социальный взнос с чистой прибыли (CSLL); взнос на финансирование социального обеспечения (COFINS); налог на промпродукцию (IPI). Ставки данных налогов и сборов зависят от объема годового валового дохода компании.

Не могут пользоваться упрощенной системой налогообложения следующие компании: превысившие лимиты годового дохода, установленные Законом 9.732/1998, в год, предшествующий переходу к упрощенной системе; являющиеся акционерными обществами; являющиеся коммерческими банками, инвестиционными банками, кредитными обществами, занимающиеся биржевой и страховой деятельностью; занимающиеся куплей-продажей и строительством недвижимости; имеющие в своем составе иностранных учредителей; являющиеся филиалами, дочерними компаниями, агентствами и представительствами инокомпаний; учредитель которой имеет более 10% капитала фирмы, по объему валового дохода не относящейся к малым предприятиям; в капитале которой имеет долю другое юрлицо.

Выбор упрощенной системы налогообложения происходит при регистрации компании в Национальном кадастре юрлиц (CNPJ). Компании освобождены от ведения коммерческой бухгалтерии для фискальных целей при условии надлежащего ведения кассовой книги, в которой учитываются все финансовые операции, включая банковские, и инвентарной книги, в которой учитываются существующие запасы на начало каждого года.

## **BNDES**

**Н**ациональный банк экономического и социального развития. БНДЭС является госбанком, создан в 1952г. Занимается долгосрочным финансированием проектов, связанных с развитием национальной экономики, а также развитием рынка капиталов и финансированием экспортных операций. Банк курируется министерством развития, промышленности и внешней торговли Бразилии.

По размеру активов (50 млрд. долл.) банк занимает второе место среди бразильских банков (после «Банко ду Бразил»).

В задачи банка входят: развитие инфраструктурной сферы Бразилии (энергетика, нефтегазовая промышленность, логистика, телекоммуникации); развитие бразильского рынка капитала; участие в приватизационных процессах (банк занимается реализацией Национальной программы приватизации); поддержка предприятий малого и среднего бизнеса; повышение производительности бразильской промышленности, сельского хозяйства и сектора услуг; региональное развитие Бразилии (банк участвует в реализации региональных программ); социальное развитие (банк участвует в реализации социальных программ, направленных на улучшение систем образования, здравоохранения); финансирование экспортных операций (на них приходится около четверти кредитного портфеля банка).

У бразильских экспортеров есть две основные возможности для получения экспортного кредитования: Proex — программа финансирования экспорта Бразилии; BNDES-Exim — кредитные линии Нацбанка экономического и социального развития.

Роль BNDES в экспортном кредитовании возрастает. В 1995-98гг. объем кредитования составил 4 млрд. долл., в 1999-2002гг. — 11,4 млрд. долл. В основном доступ к кредитам имеют крупные компании. Крупнейшим пользователем является самолетостроительная компания Embraer.

Кредитные линии BNDES-Exim, в млрд. долл.

1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
кредиты.....0,39	.....1,18	.....2,06	.....2,10	.....3,08	.....2,60	.....3,60

В 2003г. БНДЭС планирует создание авального фонда размером 100 млн. долл. в целях поддержки малого и среднего бизнеса, а также увеличение кредитования крупных предприятий в связи с закрытием доступа у последних к средствам Proex-Financiamento. В ближайших планах правительства разделить БНДЭС на коммерческий банк и Эксимбанк (экспортно-импортный банк) в целях придания динамизма экспорту.

## **«Банко До Бразил»**

**В** 1808г., когда португальский принц Д. Жоао построил порты в Рио-де-Жанейро, для обслуживания возникших финансовых потребностей был создан «Банко до Бразил». Уже в 1809г. «Банко до Бразил» становится четвертым финансовым институтом в мире, уступая лишь Швейцарии, Англии и Франции.

Штаб-квартира «Банко до Бразил» находится в г. Бразилиа. Банк имеет 9235 филиалов по всей Бразилии, 32 представительства за рубежом и сотрудничает с такими известными финансовыми институтами как Visa, Mastercard, Western Union. Банк представляет собой общество с ограниченной ответственностью и является финансовым институтом, получившим право на ведение своих операций от Центробанка Бразилии.

Банк предоставляет различные финансовые услуги и активно участвует в таких секторах экономики как розничная торговля, страхование, рынок капитала, внешнеэкономические операции. Банком до Бразил была создана сеть банков, которые имеют узкую направленность в своей финансовой деятельности, такие как «Бразилпрев» (Brasilprev) — жилищное страхование, «Бразил Сауди» (Brasil Saude) — медстрахование, «Бразил Веикулос» (Brasil Veiculos) — автострахование. Клиентами «Банко до Бразил» являются 15 млн. чел.

Управление банком осуществляется Генассамблей акционеров, административным советом, фискальным советом, советом директоров, включая президента и первого заместителя президента, семью заместителями президента. Совет директоров осуществляет выработку стратегий. Состоит из исполнительного секретариата и отдела стратегии и организации. Заместители президента «Банко до Бразил» курируют основные направления финансовой деятельности банка: розничная торговля, внешнеэкономические вопросы, технология, вопросы, связанные с сельским хозяйством и связями с правительством, кредитование и управление личными вкладами клиентов банка, финансы и рынки капиталов, контроль и связи с инвесторами.

## Центробанк

Центральный банк Бразилии был образован 31 дек. 1964г. согласно закону №4.595. Статус, цели деятельности, функции и полномочия Центрального банка регламентируются данным законом, а также принятой в 1988г. конституцией Федеративной Республики Бразилии, устанавливающий его особый конституционно-правовой статус.

Центральный банк Бразилии выполняет следующие функции: совместно с правительством страны разрабатывает и проводит единую денежно-кредитную политику; защищает и обеспечивает устойчивость национальной денежной единицы – бразильского реала; монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение; организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль в соответствии с законодательством страны; осуществляет управление золотовалютными резервами страны; является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования; устанавливает правила осуществления расчетов и проведения банковских операций; принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их, осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп; устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к реалу, организует составление платежного баланса страны.

Ключевым элементом правового статуса Центрального банка является принцип независимости. Он не является органом государственной власти, вместе с тем его полномочия по своей правовой природе относятся к функциям государственной власти, поскольку их реализация предполагает применение мер государственного принуждения. Нормотворческие полномочия Центробанка предполагают его исключительные права по изданию нормативных актов, обязательных для федеральных, региональных и местных органов государственной власти по вопросам, отнесенным к его компетенции.

Президент ЦБ Бразилии – Энрике де Кампос Мейреллес, 1945г. рождения. По образованию инженер и экономист. В разное время занимал должности президента Бразильской ассоциации лизинговых компаний, Бразильской банковской федерации, президента Бразильской ассоциации международных банков, президента ТПП «Бразилия-США», президента отделения американского банка «БанкБостон» в Бразилии, президента головного банка «БанкБостон» в США.

Адрес: SBS Quadra 3, Bloco B, Ed. Sede Caixa. Postal: 08670 70074-900, Brasilia, DF, тел. (5561) 414-1414, www.bcb.gov.br.

## PROER

Программа стимулирования деятельности и реструктуризации банков была принята в качестве чрезвычайной меры по предотвращению системного банковского кризиса, начало которого связывают с введением новой валюты – реала (1.07.94). Программа была введена в действие одновременно изданием распоряжения президента Бразилии №1.179 и циркулярного письма ЦБ №2.208 от 3.11.95.

На момент объявления о PROER ЦБ был вынужден ввести внешнее управление и/или прибегнуть к ликвидации 22 банков. Всего же на помощь кредитно-финансовым учреждениям до момента принятия PROER правительство израсходовало 14 млрд.реалов. Кризис был обусловлен тем, что в результате введения новой валюты и сопутствовавших этому стабилизационных мер инфляция (50% в месяц), долгое время обеспечивавшая высокую прибыльность банковских операций, опустилась на уровень менее 2% в месяц. В результате целый ряд банков оказались не в состоянии выполнять текущие обязательства. В 1993г. только шестерка крупнейших национальных банков получила за счет инфляции прибыль эквивалентную примерно 5 млрд.реалов, а после валютной реформы этот показатель снизился до 344 млн.

Средства на PROER были взяты из обязательных депозитов, которые коммерческие банки размещали в ЦБ. PROER предусматривала создание проблемными банками специального гарантийного счета, с которого должны обеспечиваться платежи вкладчикам; использование в качестве залога для получения новых займов, гарантирующего эти платежи, имущества учредителей банков; возможность покрытия банками своих обязательств при помощи долгосрочных (30 лет) гособлигаций. За счет средств PROER финансировались процессы слияния и укрупнения национальных банков. Наиболее крупной операцией такого рода стало поглощение Banco Nacional Unibanco-ом, «стоившая» ЦБ 5,898 млрд.реалов.

В дек. 1995г. ЦБ объявил об окончании действия PROER. За период действия программа была применена к 8 банкам. В рамках PROER было израсходовано 20,3 млрд.реалов, взыскание которых с банков, участвовавших в программе, оказалось в дальнейшем достаточно сложной задачей. В 1999г. статья баланса ЦБ, связанная с PROER, имела негативное сальдо в 15,698 млрд.реалов.

## Налоговая реформа

Сенат Бразилии 17 дек. 2003г. принял конституционную поправку (PEC № 74/03), вносящую изменения в национальную налоговую систему. За нее проголосовало 64 сенатора, против – 5. 19 дек. на совместном заседании палат национального конгресса было провозглашено вступление поправки в силу.

Предложение о реформе было направлено Л.И.Лулой в конгресс 30.04.2003г. До этого концепция возможных изменений в налоговом законодательстве обсуждался президентом с губернаторами штатов, а также рассматривался на Совете социального и экономического развития – консультативном органе, который был создан по инициативе главы государства в самом начале его мандата.

В авг. 2003г. проект был вынесен на пленарное заседание нижней палаты конгресса. Реформа предусматривала следующие изменения.

– Превращение временного Сбора с осуществляемых финансовых операций (Contribuicao Provisoria sobre Movimentacoes Financeiras, CPMF) в постоянный налог с варьируемой ставкой – от 0,38 до 0,08%. CPMF учрежден в 1993г. как «налог на финансовые операции» (Imposto sobre Movimentacao Financeira) сроком на один год для финансирования социальных программ. Затем нео-



днократно продлевался и в 1996г. был преобразован из налога во «временный сбор». На 2002г. его объем был более 21 млрд. реалов.

– Продление до 2007г. действия механизма «свободного расходования средств» (*Desvinculacao das Receitas da Uniao, DRU*), позволяющего правительству использовать по своему усмотрению 20% налоговых поступлений, которые по конституции должны направляться на финансирование здравоохранения и образования. DRU учрежден в 1994г. Первоначально действовал как Социальный фонд для экстренных ситуаций (*Fundo Social de Emergencia*), затем был переименован в Фонд стабилизации бюджета (*Fundo de Estabilizacao Fiscal*), а затем в DRU. В конце 2002г. механизм позволял правительству «перебрасывать» более 16 млрд.реалов на решение приоритетных задач – в основном, обслуживание госдолга.

– Унификация правила взимания налога на оборот товаров и оказание транспортных услуг (*Imposto sobre Circulacao de Mercadorias e Servicos, ICMS*; относится к юрисдикции штатов, в 2002г. объем сбора составил 104 млрд. реалов), сократив количество применяемых ставок до 5 (в наст.вр. – 44, регулируемые 27 штатами независимо друг от друга).

– Прекращение «налоговой войны» штатов и муниципалитетов путем отмены их права предоставлять налоговые льготы инвестором в объеме, определяемом местными нормативными актами; освободить экспорт от ICMS (предложено создать фонд в 8,5 млрд.реалов для компенсации штатов, предоставляющих эти освобождения).

– Передача 2% поступлений от налогов на промышленную продукцию (*Imposto sobre Produtos Industrializados, IPI*) и на прибыль/ доход (*Imposto de Renda, IR, 2,5 млрд. реалов*), в распоряжение беднейших регионов, в число которых правительство включил Северный, Северо-восточный, Центрально-западный и штат Эспирито Санто.

– Сделать прогрессивным налог на наследуемое имущество с установлением максимальной ставки в 15%; сделать некумулятивным сбор на финансирование социального обеспечения (*Contribuicao para o Financiamento da Seguridade Social, Cofins, 50 млрд.реалов в 2002г.*) и взимать его также с импортируемых товаров.

Внесенные правительством предложения встретили сопротивление со стороны региональных администраций, большинство из которых пришло к выводу, что изменения в законодательстве способны сократить их источники доходов. В ходе дискуссий указывалось, что нынешняя федеральное правительство фактически продолжает линию на снижение доли налогов, передаваемых штатам и муниципалитетам, начатую еще в годы военной диктатуры. Так, по подсчетам оппонентов реформы, в 1960г. в распоряжении штатов оставалось 34% всех налоговых сборов (включая трансферты центра), в 1980г. – 22%, в 1988г. – 27%, в 2002г. – 25%, а доля налоговых поступлений, которая перераспределялась федеральным центром в пользу субъектов федерации упала за тот же период с 70 до 50%. С начала 90гг. объем налоговых поступлений федерального центра вырос на 7,9%, штатов – 2%, муниципалитетов – 0,8%. Региональные представители выражали опасение, что реформа лишит штаты и муниципалитеты большинства инструментов бюджетной политики и усилит зависимость от финансирования центра.

Основные дебаты развернулись по деталям нового порядка сбора налога на оборот товаров и оказание транспортных услуг (его удельный вес в общих налоговых поступлениях в масштабе Бразилии составляет 25%, или более 7% ВВП), который является главным источником пополнения казны штатов и полностью регулируется местным законодательством. Около 90 из 150 изменений, содержащихся в проекте правительства, касались именно этого налога.

Обсуждались, в частности, следующие аспекты: каким образом после изъятия у штатов права регулировать указанный налог будут устанавливаться ставки налогов в рамках «пятиступенчатой» квоты ICMS – должны ли решения по конкретным группам товаров и услуг приниматься в национальном конгрессе или следует передать эти полномочия специально созданному органу; кому и в какой пропорции передать право взимания ICMS – штатам-производителям или потребителям; какую часть компенсации за освобождение от налогов экспортных товаров следует передать муниципалитетам.

Кроме этого регионы заявили о необходимости передать в их распоряжение часть СРМФ, поставили вопрос о перераспределении поступлений от налога на горючее (*Contribuicao de Intervencao no Dominio Economico, Cide*), потребовали реального выполнения т.н. «закона Кандира» (принят в 1996г., предусматривал компенсации региональным властям за освобождение от налогов экспортируемой продукции, однако так и не начал действовать) и внесли предложение о создании «фонда регионального развития», который возмещал бы потери от освобождения экспорта.

В результате обсуждений в комитетах и комиссиях нижней палаты на пленарное заседание решено было внести предложения:

– сделать СРМФ постоянным налогом со ставкой 0,08–0,38%, сняв требование использовать поступлений от этого налога для социального финансирования; согласиться с предложением правительства по продлению DRU до 2007г.;

– установить 5 ставок ICMS для всех регионов, закрепив наименьшую ставку налогообложения для товаров базовой потребительской корзины и медикаментов, передать право установления квот для различных групп товаров и услуг Сенату;

– создать условия для постепенного перехода к взиманию налога по месту продажи товара или услуги в течение 8 лет;

– упразднить право штатов предоставлять инвесторам налоговые льготы, а имеющиеся льготы ликвидировать через 8 лет после принятия реформы; при этом в «офшорной зоне Манаус» они будут сохранены до 2023г. вместо предусматриваемого нынешним законодательством 2013г.;

– для компенсации потерь штатов от предоставления налоговых льгот экспортерам и во исполнение «закона Кандира» сформировать Фонд регионального развития, который будет пополняться за счет отчислений от IPI и налога на внешне-торговые операции (*Imposto de Importacao e Exportacao*), а не IR, как значилось в первоначальной редакции; в перечень беднейших регионов включены также некоторые муниципалитеты штатов Минас Жерайс и Рио-де-Жанейро;

– передать 25% поступлений от Cide в распоряжение штатов; распространить действие СРМФ и

Cide на импортные товары; отклонить предложение о прогрессивном налогообложении наследуемого имущества.

17 сент. 2003г. палата депутатов проголосовала текст поправок, которые должны быть направлены для рассмотрения в сенат. 30 сент. Л.И.Лула встретился с губернаторами штатов, многие из которых выразили серьезную озабоченность тем, как идет обсуждение реформы в палате депутатов. Губернаторы отметили, что в результате ее реализации в том виде, в котором настаивают депутаты, регионы могут потерять часть бюджетных доходов, что осложнит и без того тяжелую ситуацию на местах и потребует вмешательства федерального правительства. От имени группы губернаторов, представляющих беднейшие регионы президенту был вручен альтернативный пакет предложений по изменению налогового законодательства. С учетом высказанных губернаторами пожеланий президент санкционировал изменения в реформе, которые должны были быть внесены в ходе обсуждения в Сенате.

22 окт. докладчик по проекту реформы в верхней палате Р.Жука представил вариант, одобренный сенатской комиссией. По оценке докладчика, в нем были сохранены до 80% предложений депутатов. Вместе с тем нововведения коснулись следующих пунктов:

- оставлены 5 ставок налога ICMS, конкретный размер которых будет установлен Сенатом отдельно в более поздние сроки. Решение о взимании налога в штате-производителе или штате-потребителе будет приниматься только в 2007г. Тогда же будет решено, объединять ли ICMS и IPI в единый налог на добавленную стоимость;

- идея Фонда регионального развития, формируемого за счет отчислений от IPI и IR (всего в фонд должно поступить около 2 млрд.реалов в год) была принята. В то же время она была дополнена предложением выработать специальный закон, фиксирующий долю расходов федерального бюджета, направляемую на развитие беднейших регионов. Средства фонда должны выделяться банкам, которые будут кредитовать предприятия, учреждаемые и/или действующие в указанных регионах. Сенаторы не приняли предложение о передаче средств фонда непосредственно администрациям штатов;

- оставлено в силе предложение о передаче 25% поступлений от Cide в распоряжение штатов, которые, в свою очередь, должны будут передавать часть этих поступлений муниципалитетам. Однако для осуществления этого трансферта должен быть принят специальный закон;

- было решено оставить в силе на 11 лет налоговые льготы, предоставленные штатами инвесторам до 30 апр. 2003г. Те льготы, которые были предоставлены после этого срока должны рассматриваться Сенатом индивидуально и при возникновении сомнения в их целесообразности отменяться. Такой порядок был принят в основном под давлением аграрного лобби;

- CPMF и DRU продлеваются до 2007г. При этом было отвергнуто создание аналога DRU для штатов, которые, в соответствии с конституцией, также должны направлять на социальные расходы фиксированную долю своих бюджетных расходов;

- Sofins должны будут взиматься с импортных продуктов, которые имеют бразильские аналоги, подпадающие под действие указанного сбора;

- предложение повысить налогообложение транспортных средств (налог относится к юрисдикции штатов) не прошло, но комиссия оставила возможность создания специальных местных налогов на яхты и катера;

- сенаторы пришли к выводу, что фонд, который должен компенсировать потери штатов от предоставления налоговых льгот экспортерам в соответствии с «законом Кандира», нуждается в дополнительной нормативной базе. Она должна быть принята спустя 90 после вступления в силу налоговой реформы;

- сенаторы решили принять специальный закон, который регламентировал бы снижение налоговой нагрузки и перераспределение налоговых поступлений между центром и регионами в случае уменьшения объема госдолга и снижения доли бюджетных средств, идущих на его обслуживание;

- решено увеличить до 11 лет срок налоговых льгот для предприятий, действующих в сфере культуры (в палате депутатов предлагалось 3г.);

- будет выработано специальное законодательство, регулирующее налог на крупные состояния и наследства.

Несмотря на принятие указанных пунктов за основу, острые разногласия по деталям нового налогового законодательства сохранялись вплоть до окончания дебатов в Сенате. Так, к началу пленарных слушаний по реформе в дек. 2003г. не было достигнуто единой точки зрения по следующим 4 ключевым положениям реформы:

- оппозиция настаивала на внесении пункта, предусматривающего возможность пересмотра ставки CPMF (0,38%), если федеральное правительство увеличит объем налоговых сборов;

- правительство настаивало на том, что сроки создания Фонда регионального развития определять не следует, так как они будут зависеть от изменения процедуры взимания ICMS. Оппозиция и региональные лидеры настаивали на четкой хронограмме;

- возникли трудности с определением достаточных источников для формирования фонда, который должен компенсировать потери штатов от предоставления налоговых льгот экспортерам в соответствии с «законом Кандира». Оппозиция и регионы настаивали, что для него необходимо, как минимум, 8,5 млрд.реалов, а согласно предложениям правительства можно получить только 6,5 млрд.реалов. Правительство заявляло, что иными средствами не располагает;

- правительство заявило, что 25% от Cide, которые предполагается передать штатам будут рассчитываться на базе 80% поступлений от этого налога (т.е. за вычетом 20%, которые подпадают под «свободное расходование средств» в рамках DRU). Регионы последовательно отстаивали базу в 100%.

В результате Сенату удалось принять окончательный вариант реформы, которая фактически должна пройти в три этапа.

1 этап – 2004г.:

- продление DRU и CPMF до 2007г.; 25% от Cide начинает перераспределяться между штатами (18,75%) и муниципалитетами (6,25%);

- в соответствии с «законом Кандира» начинает действовать фонд, компенсирующий потери штатов от предоставления налоговых льгот экспортерам. Для его наполнения федеральное правительство, передает 6 млрд.реалов, посту-

пающих от сборов налогов на внешнеторговые операции, на прибыль/доход и на промышленную продукцию,

– начнется создание Фонда регионального развития (2 млрд. реалов), 97% средств которого пойдут на развитие Северного, Северо-Восточного, Центрально-Восточного регионов, северных муниципалитетов штата Рио-де-Жанейро, муниципалитета Vale do Jequitinhonha (штат Минас Жерайс), части штата Эспириту Санто, юга штата Рио Гранде ду Сул и восточной части штата Санта-Катарина. Оставшиеся 3% будут передаваться в прочие беднейшие районы страны в соответствии с «индексом гуманитарного развития»;

– создается т.н. «сверхпростая» система взимания налогов на оборудование, приобретаемое микро- и мелкими предприятиями, зарегистрированными в федеральных органах, штатах и муниципалитетах (фактически были развиты принципы, уже действовавшие для налогообложения этой категории хозяйствующих субъектов);

– продлеваются налоговые льготы для «офшорной зоны Манаус» (до 2023г.) и предприятий, продукция которых подпадает под «закон об информатике» (до 2019г.). Ранее предлагавшийся пункт об оставлении в силе на 11 лет налоговых льгот, которые были предоставлены штатами до 30 апр. 2003г., был снят. Палата депутатов должна принять специальное решение о том, какие льготы действуют и на какой период;

– должна начаться выработка программ снижения налогов для низкооплачиваемых работников и изменения налогообложения фонда заработной платы;

– решено увеличить взнос федерального правительства в Фонд развития муниципалитетов (Fundado de Participacao dos Municipios, в настоящее время составляет 22 млрд. реалов) – вместо 22,5% в него будут отчисляться 23,5% от сборов IPI и IR. Перечисление будет производиться одним траншем в дек. каждого года и гарантировать выплату «тринадцатой зарплаты». Однако в 2005-06гг. муниципалитеты смогут получить дополнительные 1,5 млрд. реалов, если палата депутатов примет соответствующие законодательные акты;

– Cofins будет взиматься с импортируемых товаров (как в первоначальном варианте предложения), однако оговаривается, что новых налогов и сборов на импортные продукты вводиться не должно. Сбор перестает быть кумулятивным. Предусматривается повышение его ставки с 3 до 7,6%.

2 этап – 2005-06гг.:

– Совет налогового администрирования (Conselho de Administracao Fazendaria, Confaz), состоящий из руководителей налоговых департаментов администраций штатов в течение 2005г. должен представить предложение об унификации норм взимания ICMS и установлении единых 5 ставок. Сенат должен решить вопрос о применении ставок к конкретным группам товаров и услуг;

– должна быть внесена новая поправка к конституции, предусматривающая возможность снижения до 2007г. ставки CPMF с 0,38% до 0,08% на основании макроэкономических критериев;

– должно быть нормативно закреплено применение минимальной ставки ICMS (4%) при налогообложении товаров первой необходимости, медикаментов, продуктов для сельскохозяйственно-го производства, оплате электроэнергии, в случае

их приобретения лицами с низким уровнем дохода. Одновременно должна быть разработана система компенсаций штатам, производящим преимущественно аграрную продукцию.

3 этап – 2007г.: создание единого налога на добавленную стоимость, который объединит ICMS, IPI и ISS (Imposto Sobre Servicos); объединение части федеральных налогов в один (конкретный перечень не задан).

Значительная часть местных экономистов, включая тех, кто традиционно придерживается левой ориентации, оценивает реформу весьма сдержанно или же критически. По их мнению, путем принятия конституционной поправки правительство решило, главным образом, задачу наполнения бюджета до конца мандата нынешнего президента (продление CPMF и DRU). Ряд сформулированных в реформе целей президент был вынужден достигать, не дожидаясь принятия поправок, своим указом (например, порядок взимания Cofins).

Структура налогообложения и порядок взимания налогов практически не претерпели изменений, а задачи, которые ставились в ходе попыток налоговой реформы в середине 90гг. (снижение уровня налогообложения, ликвидация возможностей для уклонения, повышение собираемости, перераспределение бремени в пользу более бедных слоев населения) даже не затрагивались. Более того, специалисты указывают на высокую вероятность повышения и без того значительной долговой нагрузки на предпринимателей в основном за счет повышения ставок новых налогов, которые собираются ввести в 2005-07гг. Так, бывший руководитель налоговой службы Минфина при предыдущей администрации Эверардо Масиел, комментируя реформу, отметил что, сохраняя высокий уровень государственных расходов, правительство Л.И.Лулы неминуемо будет вынуждено повышать ставки налогов, так как даже при их нынешнем уровне государство не в состоянии полностью выполнять все намеченные программы.

## Налоговый кодекс

Принят законом №5.172 от 25 окт. 1966г., в последствии в него было внесено несколько поправок. Кодекс регулирует функционирование национальной налоговой системы и устанавливает общие нормы налогового права.

Под термином «налоговое законодательство» понимаются все источники налогового права, в частности законы, декреты, нормы, международные соглашения и договоры.

Налоги взимаются на федеральном, региональном (штаты) и муниципальном уровне. Активным субъектом налогового права является государство, пассивным – физ. и юрлица, осуществляющие налоговые платежи. По видам налоги разделяются на прямые и косвенные, прогрессивные и регрессивные.

Налоговые обязательства подразделяются на налоги, пошлины и взносы.

### 1. Налоги. 1.1. Федеральные налоги.

– Налог на импортные товары (II). Средняя ставка налога составляет 10%, максимальная – 35%. Импортные пошлины на некоторые товары из стран наибольшего благоприятствования: машины и оборудование – 0 – 21%, автомобили – 35%, нефть и нефтепродукты – 0%, удобрения – 4-6%, металлы – 6-20%. Бразилия входит в состав

Южноамериканского общего рынка (Меркосур) – таможенного союза, объединяющего Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай. В рамках Меркосур действует зона свободной торговли. В отношении импорта из третьих стран применяется Единый внешний тариф (ЕВТ). Каждая страна имеет право на исключение из ЕВТ до 300 товаров, импорт которых по единому тарифу может нанести ущерб национальной экономике (данный режим будет действовать до 2006г.). В бразильский список товаров входят молоко, рожь, рис, гипс, хлорбензол, бутан, мочеви́на, сульфат аммония, суперфосфат, кожа, медицинское оборудование.

– Налог на экспортные товары (IE). Экспортные пошлины широкого применения не получили, вводятся в целях защиты внутреннего рынка. В отдельные годы вводились на необработанные кожи, апельсиновый сок и другие товары.

– Налог на доход (IR). Взимается с физ. и юрлиц в прогрессивном порядке. Ставка налога для физлиц составляет: с годовым доходом до 12.692 реала – 0%, с годовым доходом от 12.692 до 25.380 реалов – 15%, с годовым доходом свыше 25.380 реалов – 27,5%. Ставка налога для юридических лиц составляет 15% от прибыли.

– Налог на промпродукцию (IPI). Взимается с национальных и импортных товаров. Ставка составляет от 0 до 45% от стоимости товаров, например, на автомобили составляет 25%.

– Налог на кредитные, валютные и страховые операции (IOF). Ставка по кредитным операциям – 0,0041 – 1,5% в день; по валютным операциям – 25% годовых (пониженная ставка действует в следующих случаях: валютный кредит до 90 дней – 5%, свыше 90 дней – 0%, перевод средств за границу для покупки товаров – 2%); по операциям страхования – 2% по частному страхованию жизни и здоровья, 0% по обязательному страхованию, перестраховочным операциям, страхованию экспортного кредитования и сельского хозяйства.

– Налог на земельную собственность (ITR) Взимается с владельцев с/х земель по ставке от 0,03 до 20% от стоимости земли в зависимости от размера участка и степени его использования.

– Налог на сверхкрупные состояния (IGF) не введен в действие.

Федеральное правительство может вводить в экстренных случаях, оговоренных в законодательстве, дополнительные налоги.

1.2. Налоги штатов (устанавливаются правительствами штатов): налог на обращение товаров и услуг (ICMS) Взимается со стоимости товаров, ставка зависит от принадлежности товара к той или иной товарной группе, максимальная ставка – 25%; налог на наследство и дарение (ITCMD); налог на владельцев автомобилей (IPVA).

1.3. Налоги муниципалитетов (устанавливаются администрациями муниципалитетов): налог на недвижимость (IPTU); налог на передачу недвижимого имущества (ITBI); налог на предоставление услуг (ISS): применяется в случаях, когда не взимается ICMS.

2. Пошлины: на содержание полиции; на предоставление услуг (например, за уборку мусора).

3. Взносы: социальные: служат источником финансирования системы социального обеспечения (FGTS, PIS, PASEP, FUNRURAL, COFINS); профессиональные: могут взиматься с работников сферы юриспруденции, медицины, бухучета,

инженерии; экономические: могут платиться работниками определенным организациям в целях защиты своих интересов, в частное in профсоюзные взносы.

Налоги, собираемые на одном уровне, могут распределяться и на других уровнях, в частности 10% IPI направляется в бюджеты штатов, 25% ICMS – в бюджеты муниципалитетов.

## Налоговая система

Основные положения налоговой системы Бразилии прописаны в конституции 1998г., которая содержит основные принципы налогообложения, полномочия налоговых органов различных уровней, а также порядок распределения налоговых доходов.

По конституции налоги могут быть установлены как федеральным правительством, так и администрациями штатов и муниципалитетов. В этом заключается особенность основного закона Бразилии, который гарантирует право налогового нормотворчества всем субъектам федерации и указывает, какие налоги, сборы и обязательные отчисления могут учреждаться и собираться властями различных уровней.

Налоговые полномочия субъектов федерации. Федеральное правительство: на внешнеторговые операции – на экспорт и импорт товаров и услуг; на доход из любых источников; на промышленную продукцию – исчисляется как НДС; на финансовые операции – кредитно-обменные, страховые, фондовые; на земли, используемые в сельском хозяйстве. Правительства штатов: на завещанное и дареное имущество; на оборот товаров и оказание транспортных услуг по перемещению продукции между штатами и муниципалитетами, услуги связи – исчисляется как НДС на товары и ряд услуг; на автотранспорт. Администрации муниципалитетов: на постройки и использование городской территории; на дарение недвижимости; на услуги – за исключением налогооблагаемых на уровне штатов.

Конституция позволяет центральному правительству вводить обязательные отчисления (сборы), которые должны осуществляться при условиях, определенных федеральными законами; сборы на социальные цели; сборы, направленные на изменение условий профессиональных или экономических групп. Штаты и муниципалитеты имеют право учреждать новые сборы, охватывающие только субъектов, действующих на их территории, и использовать полученные по ним средства для выполнения бюджетных задач, создания особых условий для указанных субъектов, для ассигнований на соцнужды.

Среди уже «действующих сборов основными являются следующие (все относятся к федеральным): на финансирование социального обеспечения (COFINS); на программы социальной интеграции и обеспечения федеральных служащих (PIS/PASEP); на социальное страхование (с фонда зарплаты предприятий и дохода индивидуальных предпринимателей); социальный сбор с чистой прибыли юрлиц (CSLL); с осуществляемых финансовых операций (CPMF).

Удельный вес налоговых компонентов, на конец 2002г.

Налог/сбор	уд. вес в общих	в сопост.
	налоговых поступл.	с ВВП

### Федеральные

Налог на прибыль .....	16,91	5,81
Налог на промышленную продукцию .....	4,75	1,63

Налог на финансовые операции .....	0,87	0,3
Налоги на внешнюю торговлю .....	2,24	0,77
Налог на земли, используемые в сельском хозяйстве.....	0,05	0,02
Обязат. федер. сборы (пенсионный фонд госслуж.).....	0,08	0,03
Сбор на социальное страхование .....	15,01	5,16
Сбор на финансирование социального обеспечения .....	11,17	3,84
Сбор с осуществляемых финансовых операций .....	4,22	1,45
Сбор с чистой прибыли юрлиц .....	2,21	0,76
Сбор на программы соц. интеграции и обеспечения федеральных служащих .....	2,74	0,94
Сбор на страхование федеральных служащих.....	0,94	0,32
Прочие социальные сборы .....	0,51	0,17
Сбор в Фонд обеспечения занятости населения.....	5,18	1,78
Сбор «на пособия для обучения» .....	0,77	0,26
Сбор, распредел. среди ряда фед. фондов (Sistema «S»).....	0,8	0,27
Итого.....	68,72	23,61

**Штаты**

Налог на оборот товаров и оказание трансп. услуг .....	23,17	7,96
Налог на автотранспорт.....	1,55	0,53
Налог на завещанное и дареное имущество.....	0,08	0,03
Прочие сборы.....	0,41	0,14
Отчисления в пенсионные фонды штатов .....	1,5	0,52
Прочие.....	0,09	0,03
Итого.....	26,8	9,21

**Муниципалитеты**

Налог на услуги .....	1,67	0,57
Налог на постройки и использ. городской территорией.....	1,32	0,45
Налог на дарение недвижимости .....	0,24	0,08
Прочие сборы.....	0,84	0,29
Отчисления в пенсионные фонды муниципалитетов.....	0,31	0,11
Прочие.....	0,11	0,04
Итого.....	4,48	1,54
<b>Общий итог.....</b>	<b>100</b>	<b>34,36</b>

Основной целью большинства бразильских налогов является создание условий для выполнения задач госуправления на всех уровнях. Однако некоторые из них носят преимущественно регулирующий характер, в частности налог на финансовые операции и налог на промпродукцию, которые используются правительством в качестве инструментов денежной и промышленной политики.

Конституция определяет обязательные налоговые трансферты между федеральным правительством, штатами и муниципалитетами. Они могут быть прямыми или через специально создаваемые фонды. Трансферты всегда направляются с более высокого государственного уровня на более низкие: с федерального — в штаты и муниципалитеты, из штатов — в муниципалитеты.

Перечень обязательных трансфертов: штаты и муниципалитеты собирают налог на прибыль со всех доходов, которые выплачиваются из средств соответствующих бюджетов, средств компаний и организаций, подчиненных штатам или муниципалитетам, средств организаций, учреждений и финансируемых этими субъектами федерации; муниципалитетам причитается 50% от налога на земли, используемые в сельском хозяйстве и находящиеся в границах муниципалитета; муниципалитетам причитается 50% от налог на автотранспорт, зарегистрированный на их территории; муниципалитетам причитается 25% от налога на оборот товаров и оказание транспортных услуг (в т.ч. минимум 3/4 от стоимости, созданной на их территории и 1/4 — по законодательству штата); 30% налога на финансовые операции и сделки с золотом остается в штате, а 70% — в муниципалитете, откуда переводятся средства.

Для трансферта средств используются следующие фонды.

Фонд компенсации за экспортируемую продукцию: создан из 10% поступлений от налога на промпродукцию. Средства из фонда распределяются пропорционально объему экспорта промпродукции. При этом максимальная доля отчислений из фонда не может превышать 20% его капитала.

Фонд развития штатов: 21,5% поступлений от налогов на промпродукцию и на прибыль распределяются между штатами пропорционально количеству населения и в обратной пропорции к доходу на душу населения штатов.

Фонд развития муниципалитетов: 22,5% поступлений от налогов на промпродукцию и на прибыль распределяются между муниципалитетами пропорционально количеству населения. 10% фонда идет в муниципалитеты столиц штатов.

Фонды развития регионов: в фонды, занимающиеся финансированием развития северных, центрально-западных и северо-восточных регионов (группы штатов, выделяемые в соответствии с местным административным делением страны) поступает 3% поступлений от налогов на промпродукцию и на прибыль.

Через фонды в штаты и муниципалитеты передается 47% поступлений от налога на прибыль и 57% — от налога на промпродукцию.

## Трансферты, в % от поступлений

Налог	Доля субъектов федерации			
	Федер. сбор	Регион. центр	Штаты фонды	Муниципалитеты
<b>Федеральное правительство</b>				
на прибыль .....	53	3	21,5	22,5
на промпрод. ....	43	3	21,5+10	22,5
на фин. операции .....			30	70
на с/х земли .....	50	-	-	50
<b>Штаты</b>				
на завещ. и дареное имущество .....	-	-	100	-
на оборот тов. и трансп. услуги .....	-	-	75	25
на автотранспорт.....	-	-	50	50

Критерии распределения средств из фондов развития штатов и муниципалитетов приводят к тому, что большая часть их средств уходит в наиболее бедные субъекты федерации, а южным и юго-восточным штатам остается малая часть.

## Распределение трансфертов из фондов

	развития штатов, %	развития муницип., %	населения страны	Доход на душу населения*
Северный.....	25,37	8,53	7,6	3447
Северо-восточный .....	52,46	35,27	28,1	2603
Юго-восточный .....	8,48	31,18	42,6	7706
Южный.....	6,52	17,55	14,8	6611
Центрально-западный .....	7,17	7,47	6,9	5681

\* реалы

Из общего объема налоговых поступлений федерального правительства 10% переводится на более низкие уровни. Наиболее крупными реципиентами являются муниципалитеты, которые в основном получают деньги от центрального правительства, тогда как правительства штатов выделяют на трансферты не более 1% своих налогов. После осуществления трансфертов налоговые средства распределяются.

## Поступления от налогов

	Всего собирается		Остается в распор.	
	%	% от ВВП	%	% от ВВП
Федер. правит.....	68,7	23,61	59,3	20,38
Штаты.....	26,8	9,21	26,5	9,11

Муниципалитеты.....	4,5	1,54	14,2	4,87
Итого .....	100	34,36	100	34,36

Приведенная система обязательного распределения налоговых ресурсов дополняется добровольными соглашениями между субъектами федерации (в основном — от федерального правительства к штатам и муниципалитетам) о передаче на более низкие уровни финансовых ресурсов для выполнения задач, которые центр делегирует местным властям. Соглашения оформляются отдельным законом или обычными договоренностями на уровне глав субъектов федерации.

## Налоги

Президент Бразилии Ж.И. Лула да Сильва 30 апр. 2003г. внес в Конгресс предложения по реформе национальной налоговой системы. Реформа должна осуществляться в форме поправки к конституции страны. На протяжении апреля федеральное правительство и сам президент активно обсуждали ключевые пункты налоговой реформы с губернаторами штатов и префектами муниципалитетов.

В обращении президента к конгрессу отмечалось, что изменения необходимы с целью «повышения эффективности экономики, стимулирования производства, инвестиций, создания рабочих мест и увеличения реальных доходов». Выступая на заседании конгресса, представители правительства отмечали, что концепция реформы является логическим продолжением дискуссии по этому вопросу, имевшей место в 1999г. Предлагалось изменить порядок взимания «налога на оборот товаров и услуг» (Imposto sobre Circulacao de Mercadorias e Servicos, ICMS) — основного инструмента налоговой политики штатов и муниципалитетов. На протяжении двухлетнего переходного периода правительство намеревалось создать на базе ICMS новый «налог на добавленную стоимость» (Imposto sobre Valor Agregado-IVA), четко определить, по каким группам товаров он будет браться на стадии производства, а по каким — при потреблении, а также сократить ставки налогообложения с 27 (в каждом штате используются свои) до 5 (25%, 18%, 12%, 8% и 4%). Для согласования вопросов применения этого налога должен быть учрежден коллегиальный орган штатов (Confaz), который должен контролировать его сбор и определять санкции для нарушителей. Этому были посвящены примерно две трети поправок в текст конституции.

Другой важной задачей реформы было продление до 2007г. действия временного «налога на перемещенные финансовые средства» (Contribuicao Provisoria sobre Movimentacoes Financeiras, CPMF). По существующему законодательству он должен прекратить действие в конце 2003г. Налог взимается со всех финансовых операций (инвестиционные, депозитные, обменные, кредитные). В 2003г. поступления от него планируются на уровне 24 млрд.реалов. Курс реала к доллару на окт. 2003г. — 2,8:1.

Правительство хотело сохранить «механизм целевого расходования налоговых поступлений» (Desvinculacao de Receitas da Uniao -DRU), срок действия которого истек в декабре 2003г. По действующему законодательству поступления от таких налогов как CPMF, «социальный налог на чистую прибыль» (Contribuicao Social sobre Lucro Liquido, CSLL), «средства на финансирование социального страхования» (Contribuicao para Financiamento da Seguridade Social, Cofins) должны полностью ис-

пользоваться на определенные социальные программы. Однако в связи с необходимостью изыскания дополнительных средств для обслуживания госдолга предыдущая администрация приняла временный законодательный акт, позволяющий не использовать по назначению часть указанных средств. В 2002г. удалось изыскать 18 млрд.реалов, что составляет 20% собираемых налогов.

Помимо указанных целей, которые расценивались правительством как стратегические, было намечено:

- изменить порядок уплаты пенсионных взносов, которые должны делать предприниматели на каждого наемного рабочего. С учетом того, что предприниматели зачастую уклонялись от их уплаты путем неформального найма сотрудников, правительство предложило взимать 50% этого взноса с фонда зарплаты, а 50% — с объема добавленной стоимости компании;

- отменить кумулятивность при взимании Со-fins; усилить прогрессивность налогообложения на объекты наследования и дарения; создать фонд, содействующий развитию штатов и муниципалитетов, взамен отмены прав этих субъектов федерации предоставлять налоговые льготы для стимулирования инвестиций на своих территориях; передать право сбора «налога на сельские земельные участки» (Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural, ITR) из федерального ведения в администрации штатов и выделить 50% от собираемой суммы на развитие муниципалитетов; установить специальные, сниженные ставки нового налога на добавленную стоимость для продуктов, входящих в «базовую корзину питания».

В ходе обсуждений в нижней палате конгресса внесенного правительством предложения компромисса по целому ряду пунктов достичь не удалось. Разногласия возникли по следующим вопросам.

1. В обмен на согласие признать CPMF постоянным налогом представители штатов предъявили требование разделить поступления от него между федеральным центром и регионами. Сама задержка с принятием поправки по CPMF уже привела к тому, что новый финансовый год (с 1 янв.) правительство вынуждено будет начаться с крупным дефицитом, т.к. согласно местному законодательству даже в случае принятия CPMF в новом виде взимать его можно только спустя 90 дней после принятия вступления в силу этой нормы.

2. При обсуждении ICMS штаты потребовали законодательно закрепить, как будет применяться к различным группам товаров и услуг предложенная правительством шкала налогообложения. Часть депутатов считала, что закреплением ставок за теми или иными группами должен заниматься CONFAZ, а другие, что этот вопрос должен быть урегулирован верхней палатой (сенатом).

Беднейшие штаты севера и северо-востока (их представители в палате обладают влиятельнейшей фракцией, т.к. численность населения этих субъектов федерации позволяет им избирать больше депутатов, чем промышленно развитым регионам) потребовали уменьшить с 4 до 2% разницу средств, которые остаются в производящем штате в ходе торговых операций между субъектами федерации. По первоначальному предложению правительства при продаже товара, облагаемого ICMS по ставке 18% 4% из суммы сбора оставалось в производящем штате, а 14% взималось в потребляющем штате.

Представители промышленных штатов отстаивали идею полного взимания указанного налога по месту производства. Депутаты от Рио-де-Жанейро отмечали, что энергоносители необходимо облагать по месту производства (в настоящий момент — по месту потребления).

3. В обмен на одобрение предложенных правительством налоговых мер депутаты выдвинули требование о целом ряде изменений в тексте поправки к конституции:

- немедленно создать Фонд компенсации потерь регионов от налоговых льгот для экспортеров. Он был предусмотрен в т.н. «Законе Кандира» (1996г.), но практически федеральным правительством не создавался;

- увеличить этот Фонд с 6 (в имеющемся варианте закона) до 8,5 млрд. реалов; направлять беднейшим штатам 4% поступлений от «налога на промышленную продукцию» (Imposto sobre Produtos Industrializados — IPI);

- отменить уплату штатами и муниципалитетами 1% с местного сбора — «для создания материальной базы госсектора» (Programa de Formacao do Patrimonio do Setor Publico, Pasesp). Эти выплаты используются федеральным правительством для пополнения национального «Фонда защиты трудящихся» (Fundo de Amparo ao Trabalhador — FAT), который является одним из основных источников финансирования целого ряда федеральных инвестиций; передать в распоряжение штатов 25% от налога на бензин.

Все эти новации были предложены под предлогом того, что в правительственном предложении не указывалось, из каких источников будут взяты средства для «развития беднейших регионов», как это сказано в сопроводительной записке правительства.

На фоне острых дебатов о вариантах реформы в парламенте с острой критикой правительственной концепции изменения налоговой системы выступили многие объединения предпринимателей и видные экономические эксперты. По их мнению, реформа в предложенной редакции не только не сможет принести желаемого эффекта, но может ухудшить экономическую конъюнктуру в Бразилии.

Несмотря на многочисленные заверения правительства о сохранении прежнего уровня налоговой нагрузки на бизнес, она, скорее всего возрастет достаточно существенно, т.к. будут отменены все налоговые льготы на уровне штатов и муниципалитетов, будет облагаться по прогрессивной ставке импорт техники и оборудования, в частности самолетов и судов, будет введена прогрессивная ставка земельного налога — ITR.

Правительство не предлагает мер по одновременной оптимизации бюджетных расходов. У деловых кругов сильны опасения, что новые налоговые поступления будут израсходованы неэффективно. У правительства отсутствует политика налогового стимулирования производства, и реформа эту проблему не затрагивает. Она также никак не способствует решению остро стоящих перед Бразилией задач по государственному стимулированию экспорта, обновлению основных производственных фондов, созданию рабочих мест и привлечению иноинвестиций.

С учетом того, что дискуссия о реформе в нижней палате фактически зашла в тупик, а с конца авг. уже началось обсуждение проекта бюджета на

2004г., который должен учитывать последствия изменения в налоговом законодательстве, в начале окт. 2003г. правительство приняло решение передать обсуждение реформы в сенат. Это стало необычным шагом, т.к. прохождение законопроектов начинается с нижней палаты. Но в данном случае, администрация Лулы сочла, что менее многочисленный состав сената, более тесная связь сенаторов с правительствами штатов позволят быстрее найти консенсус. Федеральные власти рассчитывали завершить рассмотрение проекта за месяц, но вскоре стало очевидно, что противоречия, возникшие в ходе обсуждений в нижней палате, непросто преодолеть и сенаторам. По прогнозам экспертов, сенат едва ли сможет дать свой вариант конституционной поправки до середины дек. 2003. Далее этот документ должен опять вернуться в палату депутатов.

## Малое предпринимательство

Бразилии существует и постоянно совершенствуется эффективная система поддержки и развития малого предпринимательства. Создана законодательная база функционирования этого сектора экономики; имеется структура для реализации его потребностей — Бразильская служба поддержки малых предприятий (SEBRAE); формируется механизм стимулирования выхода на внешний рынок.

Законы о малом предпринимательстве (создании, деятельности и ликвидации предприятий) Бразилии приняты на всех уровнях государственного устройства страны: федеральном — законы №7.256 от 27.11.1984г., №8.864 от 28.03.1994г., №9.317 от 05.12.1996г.; штатов — например, в штате Рио-де-Жанейро закон №2.414 от 26.05.1995г. и резолюция №2.775 от 30.01.1997г.; муниципалитетов — например, в г. Рио-де-Жанейро закон №716 от 11.07.1985г. с дополнениями и резолюциями №1.643 от 07.03.1997г.

В соответствии с законодательством, в Бразилии предприятия подразделяются на микро, малые, средние и большие. Разделение идет по двум основным критериям: годовая выручка и количество работников (зависит в свою очередь от сферы деловой активности предприятия — промышленность, торговля, сфера услуг).

Руководство Бразилии уделяет постоянное внимание совершенствованию законодательной базы о малом предпринимательстве: в последние годы приняты законы и положения об упрощении и ускоренном порядке регистрации малых предприятий; о создании фондов по их льготному кредитованию; по упрощению и снижению налогообложения; о формировании структуры, занимающейся организацией выхода малых предприятий на внешний рынок.

В Федеральном округе был создан особый Центр по регистрации микро- и малых предприятий, который объединил под одной крышей все организации, вовлеченные в процесс регистрации предприятий. Теперь предпринимателю требуется 24 часа, чтобы получить свидетельство о регистрации предприятия (ранее этот процесс занимал до 60 дней). Подобные центры создаются сейчас в Сан-Пауло и Рио-де-Жанейро.

В рамках госполитики поддержки малых предприятий ведущие банки страны, такие как БНДЭС, «Банко до Бразил», Кайша Экономика

Федерал и банки штатов открывают для них кредитные линии по пониженным процентным ставкам. Кредиты предоставляются для инвестиций, на разработку проектов и оборотный капитал.

Одной из мер руководства Бразилии по стимулированию развития малого бизнеса и созданию новых рабочих мест, а также борьбой с безработицей явилось принятие в 1996г. закона №9.317, который ввел в действие упрощенную систему уплаты федеральных налогов в виде унифицированного ежемесячного платежа, размер которого зависит от валовой выручки. Ряд штатов и муниципалитетов приняли аналогичную систему взимания местных налогов.

Непосредственно вопросами оказания поддержки малым предприятиям занимается негосударственная некоммерческая организация Бразильская служба поддержки малых предприятий (SEBRAE), имеющая отделения во всех 26 штатах и Федеральном округе страны. Однако отделения независимы в оперативном отношении от головной национальной организации и управляются Советами, отличающимися по своему составу.

*Совет SEBRAE* в штате Рио-де-Жанейро состоит из 13 членов. Четыре представляют правительство штата: министерство промышленности, торговли и туризма, Банк штата, «Организацию по развитию науки и технологий штата», «Технологическую сеть г.Рио-де-Жанейро». Остальные девять представляют частный сектор: Торговую ассоциацию г.Рио-де-Жанейро, экологический Фонд Био-Рио, «Промышленный центр г.Рио-де-Жанейро» (бизнес-центр), Федерацию торговых, промышленных и сельскохозяйственных ассоциаций Рио-де-Жанейро, Федерацию малых и средних предприятий штата, Национальную сельскохозяйственную ассоциацию.

Основными направлениями деятельности SEBRAE штатов являются: информирование о процедуре создания и регистрации МП; кадастрирование и обеспечение льготного налогообложения; кадастрирование и информирование о правительственных закупках и обеспечение участия МП в соответствующих аукционах; информирование о возможности получения льготных кредитов и займов; техническая помощь в повышении производительности труда и улучшении качества продукции вплоть до уровня, позволяющего получить сертификат «ISO-9000»; ориентирование предпринимателей об использовании энергосберегающих технологий; предоставление лабораторий и оборудования для разрешения различных технологических проблем на МП; проведение маркетинговых исследований и соответствующее информирование; выработка и реализация программ взаимовыгодного сотрудничества крупных и малых предприятий; проведение и оказание содействия в участии в выставках и ярмарках; активное участие в разработке законопроектов о МП, лоббирование их интересов на всех уровнях законодательной и исполнительной системы страны.

С целью постоянного информирования и обучения предпринимателей SEBRAE штатов разрабатывают и постоянно совершенствуют систему краткосрочных (4-5 дней), емких и конкретных курсов, например «Как начать собственное дело»; «Общее руководство предприятием»; «Управление финансами»; «Как подбирать ка-

дры»; «Маркетинг на уровне МП, телемаркетинг»; «Как использовать интернет для проведения маркетинга»; «Как повысить качество выпускаемой продукции»; «Основы организации экспортных и импортных операций».

С целью более полного и оперативного информирования и оказания помощи малым предприятиям региональные отделения SEBRAE стали создавать бесплатные круглосуточные справочно-консультационные службы. Связаться с ними можно по телефону или по интернету. Служба имеет собственную обширную базу данных по проблематике малого предпринимательства от законодательства до наличия спроса-предложения по группам товаров.

В 1997г. была создана единая информационная сеть BIS (Business Information System), в которую на партнерских началах завязаны базы данных всех институтов, имеющих непосредственное отношение к малому предпринимательству: от отделений национальной Центральной статистической службы и национального Института торговых знаков и патентов, до таможенных служб и фискальных органов.

В нояб. 1997г. в соответствии с декретом президента Бразилии было создано «Агентство по стимулированию экспорта» (APEX). Главной задачей Агентства является оказание содействия малым предприятиям по выходу на внешний рынок. С этой целью задействован весь государственный аппарат, имеющий отношение к экспорту бразильской продукции, вплоть до дипломатических представительств, которым вменено в обязанность способствовать контактам бразильских предпринимателей в стране пребывания, проводить маркетинговые исследования, оказывать помощь в участии в ярмарках и выставках.

Одним из наиболее ярких проявлений помощи, которую оказывает отделение SEBRAE в штате Рио-де-Жанейро малым предприятиям по выходу на международный рынок, является проведение выставки малых предприятий из стран Меркосур, Латинской Америки, США и Европы под названием Mercotrade. Мероприятие организуется в форме matchmaker meeting: ознакомившись со списком участников, каждый выбирает себе партнеров для переговоров и передает заявку в оргкомитет, который распределяет встречи по времени и месту.

*Налогообложение малого предпринимательства.* Микро- и малые предприятия Бразилии могут пользоваться упрощенной системой налогообложения. При данной системе взимание налогов происходит в упрощенном и унифицированном виде путем установления прогрессивной ставки по отношению к валовому доходу компании. Согласно Закону №9.732/1998 к микропредприятиям относятся компании с годовым доходом не более 120 тыс.реалов (около 40 тыс.долл.), к малым предприятиям — с годовым доходом не более 1,2 млн. реалов (400 тыс.долл.).

Упрощенная система подразумевает уплату следующих налогов и сборов:

1. налог на доход юридических лиц (IRPJ);
2. сбор на программы социальной интеграции и формирование дохода государственного служащего (PIS/PASEP);
3. социальный взнос с чистой прибыли (CSLL);
4. взнос на финансирование социального обеспечения (COFINS);



5. налог на промышленную продукцию (IPI).

Ставки данных налогов и сборов зависят от объема годового валового дохода компании. Не могут пользоваться упрощенной системой налогообложения следующие компании:

1. превысившие лимиты годового дохода, установленные Законом 9.732/1998, в год, предшествующий переходу к упрощенной системе;

2. являющиеся акционерными обществами;

3. являющиеся коммерческими банками, инвестиционными банками, кредитными обществами, занимающиеся биржевой и страховой деятельностью и др.;

4. занимающиеся куплей-продажей и строительством недвижимости;

5. имеющие в своем составе иностранных учредителей;

6. являющиеся филиалами, дочерними компаниями, агентствами и представительствами иностранных компаний;

7. учредитель которой имеет более 10% капитала фирмы, по объему валового дохода не относящейся к малым предприятиям;

8. в капитале которой имеет долю другое юрлицо.

Выбор упрощенной системы налогообложения происходит при регистрации компании в Национальном кадастре юрлиц (CNPJ).

Компании освобождены от ведения коммерческой бухгалтерии для фискальных целей при условии надлежащего ведения кассовой книги, в которой учитываются все финансовые операции, включая банковские, и инвентарной книги, в которой учитываются существующие запасы на начало каждого года.

За 2001-03гг. количество работающих служащих в микро и малых компаниях увеличилось на 32,2%. Согласно данным бразильского института географии и статистики, расширение рынка продукции микро и малых предприятий составляет до 10% в год, в то время как у крупных фирм – 7%.

Анализ показывает, что основными факторами стремительного развития частного сектора являются с одной стороны стремление граждан открыть свое хозяйство, фирму или бюро и вести независимый бизнес на основе правил свободного рынка. С другой стороны, активное проведение приватизации государственной собственности, повлекшее за собой резкое сокращение числа рабочих мест на крупных заводах и фабриках также оказало влияние на увеличение количества малых предприятий.

Законодательная база, финансовые и фискальные правила организации бизнеса, усиливающаяся конкуренция привели к тому, что до 15% вновь создаваемых предприятий не закреплялись на рынке и банкротились. Однако проводимые программы поддержки малого бизнеса, направленные на снижение налогов, инвестиционную помощь, снижение арендной платы и др., позволили частным фирмам развивать производство и уверенно работать на бразильском рынке товаров и услуг.

## Обзор прессы

### ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ

– Президент Венесуэлы Hugo Chavez и Luis Lula подписали вчера «рамочное соглашение для финансирования программы» на сумму 1 млрд.долл. Документ был подписан во Дворце Мирафлорес, дом правительства, как часть программы визита бразильского президента в Венесуэлу.

Фонд, который будет иметь поддержку Национального банка социального и экономического развития Бразилии (BNDES), будет предназначен на покупку средств производства и бразильских услуг отдельными фирмами Венесуэлы. Соглашение независимо от других уже подписанных между двумя странами, для реализации больших проектов в сфере инфраструктуры, таких как второй мост через реку Ореноко или 4 линии метро в Каракас, строящаяся бразильскими компаниями.

Имеются также планы поставок турбин на 400 млн.долл. для большой плотины в восточном районе Венесуэлы и развитие системы ирригации в районе Маракайбо.

Министр иностранных дел Венесуэлы Roy Charderton сказал, что «существует множество двусторонних переговоров, которые в стадии развития, а другие только начинаются», среди которых третий мост через р.Ореноко и плотина Caruachi.

Соглашение позволит увеличить объем товарооборота между странами, который в 2001г. составлял 1,8 млрд.долл., а в 2002г. снизился до 1,5 млрд.долл. В I пол. 2003г. объем товарооборота составил 600 млн.долл. по данным ТПП «Венесуэла-Бразилия».

Лула, который вернулся вчера в Бразилию, прибыл в Каракас в понедельник ночью из Перу, где подписал Соглашение об интеграции стран Меркосур. Программа пребывания в Каракасе включила участие в церемонии, посвященной венесуэльскому герою Симону Боливар и беседе с президентом Венесуэлы о подписании соглашений.

BNDES, с подписанием вчера рамочного соглашения между двумя странами, будет финансировать поставки средств производства и бразильских услуг для различных объектов, строящихся в Венесуэле, пятой экспортер нефти в мире.

В начале этого месяца бразильская компания Odebrecht подписала контракт на 137 млн.долл. на строительство плотины для ирригации западного района Венесуэлы. Часть, этого проекта будет профинансирована BNDES.

Ведутся переговоры о том, чтобы Бразилия финансировала строительство нового завода по производству сахара в Венесуэле.

Относительно кредитной линии в 1 млрд.долл. от BNDES Венесуэле, Chaves сказал, что «это позволит завершить различные проекты, которые нужны народу», такие как завершение строительства второго моста через р. Ориноко, строительство ГЭС для производства электроэнергии, современный завод по производству сахара, строительство третьего моста через р. Ориноко.

Перечень объектов между двумя странами более обширный и включает среди множества других проектов: атлантический порт, который будет находиться в устье р.Ориноко. Этот порт облегчит интеграцию Венесуэлы с другими странами Южной Америки.

Важный проект – создание ирригационной системы на западе страны, которая будет строиться бразильской компанией Odebrecht. «Газета Меркантил», 27.08.2003г.

– Швейцария хочет возобновить инвестиции в Бразилию, которые были заморожены в последние годы, поскольку готовятся к ратификации Соглашения об избежании двойного налогообложения и о продвижении и взаимной защите инвестиций, которое было подписано десять лет назад.

По информации министра экономики Швейцарии Жозер Дейсс, делегация прибывает в Бразилию в эту субботу. Он возглавляет миссию, в которую входят двадцать представителей компаний. Такие компании как Navartis, Nestle, OVD Kinemat, Roche, «Швейцарская Федерация по производству часов», банки: Credit Suisse, UBC и Zurcher Kantonalbank.

Бразилия занимает первое место в Латинской Америке в связи со Швейцарией. В пред.г. наблюдалось снижение на 9% объема товарооборота. Однако Бразилия продолжала оставаться главной страной в сотрудничестве со Швейцарией в регионе. Швейцария имеет положительное сальдо в торговле с Бразилией (экспорт – 850 млн.долл., импорт 540 млн.долл.).

Бразилия занимает первое место в Латинской Америке по швейцарским инвестициям, которые составляли 4,3 млрд.долл. в 2001г., т.е. 32% от общего объема инвестиций в регионе.

Швейцарцев по объему инвестиций превзошла Испания, благодаря своим сомнениям в процессе приватизации.

Правительство и частный сектор видят благоприятные перспективы в бразильской экономике с участием Меркосура и АІса и хотят стимулировать новое развитие экономических связей, в частности, вложением инвестиций. Deiss дал понять, что ратификация двух соглашений могла бы способствовать сотрудничеству.

Швейцария пытается уже многие годы заключить соглашение о двойном налогообложении с Бразилией. Трудность состоит в том, что Бразилия хочет добиться справедливого обложения швейцарцев в сфере, где Швейцария бросается в глаза как единственная страна планеты, которая не считает преступлением «фискальный побег или утечку (скрытие) налогов, которые направляются как в убежище в казну ее банков».

Швейцария аргументирует, что решения обсуждаемые с Бразилией в сент. 2002г. сталкиваются с договорной политикой Швейцарии (присвоения в источники% ставки лицензий и услуг, обложение от вклада капитала, обмен информацией и ограничения прав на выгоду от конвенции) и имели бы тяжелые последствия для федеральной госказны и швейцарских штатов.

Соглашение о поощрении и защите инвестиций было подписано 11 нояб. 1994г. и до наст.вр. не вступило в силу. Было заблокировано в палате депутатов, благодаря одному параграфу, который считается неприемлемым.

Речь идет о параграфе разрешения конфликтов, который позволил бы иностранные инвестиции (швейцарские) вкладывать государству хозяину (бразильскому) по судебной арбитражной международной практике, в то время как бразильский инвестор должен использовать национальный арбитраж.

Аналогичные соглашения Бразилии с Германией, Чили, Францией, Португалией, Англией также заблокированы и правительство Фернандо Кардозо отозвало их проекты из парламента в дек. 2002г.

Правительство Лулы кажется еще не решило будет продолжать двухсторонние дискуссии или будет искать многостороннее решение в ВТО.

Швейцарцы понимают, в любом случае, что ратификация Соглашения о защите инвестиций не первый приоритет правительства Лулы.

Deiss будет беседовать с министром иностранных дел Бразилии Celso Amorim о конференции в Канкуне.

В Сан-Пауло пройдет встреча со швейцарскими и бразильскими деловыми кругами, чтобы оценить возможности сотрудничества. Deiss во вторник вылетит в Канкун на министерскую конференцию ВТО. «Газета Меркантил», 05.09.2003г.

– Экономисты Института исследований прикладной экономики пересмотрели прогнозы роста ВВП в Бразилии в 2003г. в сторону понижения – с 1,6 до 0,5%. В этой связи доля инвестиций в ВВП должна составить 17,6% – самый низкий уровень с 1992г. Прогнозируемый показатель на 2004г. – 18,3% ВВП.

Снижение учетной процентной ставки до 15% в 2004г. и политика по стабилизации экономики будут стимулировать новые инвестиции и отрасли, загрузка производственных мощностей в которых имеет потенциал для роста. Во II кв. 2003г. загрузка производственных мощностей в целом по промышленности составляет 80,2%, на 2004г. планируется уровень 83,8%.

Восстановлению темпов промышленного развития будет способствовать рост доверия со стороны потребителей и предпринимателей, а также увеличение кредитного предложения вследствие снижения учетной ставки и уровня минимальных резервных требований для банков в Центробанке.

Приток прямых иностранных инвестиций в Бразилию должен снизиться в этом году до 10 млрд.долл. по сравнению с 16,6 млрд.долл. в 2002г. С учетом того, что объем мировых ПИИ должен, как и в пред.г. составить 650 млрд.долл. (оценка ЮНКТАД), доля Бразилии в привлечении ПИИ в мире должна снизиться с 2,5 до 1,5%. В 2002г. Бразилия, несмотря на снижение своей доли в мировых ПИИ, вернула себе 11 место в мире среди реципиентов ПИИ. «Газета Меркантил», 05.09.2003г.

– Между Бразилией и Венесуэлой подписано кредитное соглашение, согласно которому Нацбанк социального и экономического развития Бразилии (БНДЭС) откроет кредитные линии на 1 млрд.долл. для финансирования поставок бразильских товаров в Венесуэлу.

Согласно исследованию ООН, Бразилия наряду с Китаем стала самой привлекательной развивающейся страной для прямых иностранных инвестиций в 1980–2002гг. Объем накопленных ПИИ в стране к 2003г. достиг 236 млрд.долл.

Согласно опубликованному докладу ВТО, доля Бразилии в мировом экспорте в 2002г. составила 0,9%, а в мировом импорте – 0,7%.

Межамериканский банк развития заявил о намерении увеличить в 2004г. свои ассигнования в бразильскую экономику, средний ежегодный уровень которых в настоящее время составляет 1,5 млрд.долл.

## ФИНАНСЫ, БИРЖИ

– Лидеры бразильского фондового рынка повысили свою капитализацию в 2003г. более чем на 30%. Акции восстанавливают потери, понесенные в 2002г. Общий рост рынка и снижение уровня налогообложения привели к повышению курсовой стоимости ценных бумаг на фондовой бирже в Сан-Паулу (Bovespa). Одним из примеров могут послужить акции нефтехимического предприятия Brasken, ко-

торые выросли в 2003г. на 326,5% (наивысший показатель среди 54 компаний, входящих в индекс биржи Сан-Паулу Ibovespa). Следующий лидер — ценные бумаги Usiminas, выросшие на 320%. Индекс Ibovespa за это же время вырос на 80%.

Паул Алтит (Paul Altit) — вице-президент Brasken по вопросам финансов и отношений с инвесторами — отмечает, что на капитализацию акций повлияли несколько факторов, среди которых он выделяет рост на мировых биржах, улучшение положения в нефтеперерабатывающем секторе, а также собственно результаты деятельности фирмы.

Акции бразильских компаний, торгующиеся на Нью-йоркской фондовой бирже, также растут в цене. Среди латиноамериканских компаний, акции которых котируются на Wall Street, десятую, показавшими наилучшие результаты, оказались бразильские. «Газета Меркантил», 1.12.2003г.

— На последнем заседании Комитета по валютной политике был положен конец диктатуре технократов, навязанной Центральным банком правительству Лулы. Здравый политический смысл возобладал над бюрократическим образом мыслей — сверху поступило указание и ЦБ подчинился.

Сейчас важно оценить масштаб задачи. Страна не может до бесконечности следовать нынешней политике высоких банковских ставок и сложившегося соотношения реала к доллару. Нет больше ни политических, ни экономических резервов для поддержания бюджетного профицита, необходимого для обслуживания задолженности.

Произведем некоторые математические расчеты, без учета отдельных деталей, только чтобы дать представление, о каких больших ставках идет речь. Представим себе модель с тремя переменными: рост ВВП, первичный профицит (доходы государства минус его расходы и без учета сумм на обслуживание долга) и реальная ставка обслуживания госдолга, который сейчас достигает 55% ВВП.

Первый сценарий — ставка обслуживания госдолга 10% в год, первичный профицит — 4,25% в год и рост ВВП 2% в год. Большого увеличения ВВП и не следует ожидать при двух указанных выше параметрах. А соотношение внутренний долг/ВВП к 2012г. так и останется 55% ВВП, если только не грянет валютный, бюджетный или политический кризис. Десятилетие постоянных сокращений расходов государственного и частного сектора, высоких ставок банковского кредитования и увеличения налогов. Если только правительство сможет не допустить взрыва ситуации, постоянно накаляемой ростом преступности и падением качества медицинского обслуживания и образования.

Второй сценарий — первичный профицит снижается с 4,25 до 3% в год (такой показатель более реалистичен, хотя, все равно, высок). К 2012г. соотношение внутренний долг/ВВП вырастет до 70%. Можно ли это выдержать?

Третий сценарий — ЦБ снижает ставку кредитования до 5% в год и создает условия для роста ВВП 5% в год. В этом случае профицит снизится до 2%, а соотношение внутренний долг/ВВП к 2012г. все еще останется на уровне 42%. При профиците 3% это соотношение снизится до 32%.

Третий сценарий наиболее приемлем. При снижении ставки кредитования получит стимул производство, больше ресурсов удастся выделить для инфраструктуры, уменьшится налоговое бремя. В третьем случае имеются две опасности. Пер-

вая — инвесторы могут перевести свои средства на другие рынки, переведя их в доллары по выгодному курсу и рассчитывая таким образом сдержать обесценение своих активов. Вторая — нужно направлять экономические процессы так, чтобы обеспечить безинфляционный рост. Эта задача только для профессионалов.

Поскольку только третий сценарий позволяет вывести страну из тупика, то препятствовать снижению ставки банковского кредитования нет смысла. Сейчас дискуссия идет о том, как сформулировать адекватную стратегию и подобрать для ее выполнения способных людей. Обеспечить стабильность в краткосрочной перспективе за счет самоубийственно высоких банковских ставок просто. Сложно перестроить действующую валютно-денежную политику. Вот тут-то Центральному банку и понадобится руководитель-государственник. «Фолья де Сан-Пауло», 25.11.2003г.

— Согласно исследованию Межамериканского банка развития, бразильцы, проживающие за рубежом, направляют в свою страну огромные суммы: 4,6 млрд.долл., которые они перевели из США в 2002г., составляют более половины того объема средств, который поступил в Бразилию в виде прямых инвестиций американских компаний в эту страну. С янв. по окт. 2003г. в Бразилию поступило прямых инвестиций на 9,161 млрд.долл., из которых на США приходится 21% (1,92 млрд.долл.).

Если сопоставить поток средств, которые присылают из-за рубежа бразильцы и валютные переводы из Бразилии за рубеж, то окажется, что доход страны постоянно увеличивается: в 2000г. — 1,52, в 2002г. — 2,39 млрд.долл., в 2003г., как предполагается, он достигнет 2,8 млрд.долл.

Межамериканский банк полагает, что большая часть поступающей валюты используется получателями на покупку продовольственных товаров, оплату аренды жилья, коммунальных услуг. 5-10% откладывается в виде накоплений или инвестируются в мелкие предприятия. Это свидетельствует, что рабочие-эмигранты являются своего рода альтернативным источником финансирования малого бизнеса. «Глобо», 25.11.2003г.

— События в Бразилии с 1 по 15 сент. 2003г. Министерство планирования Бразилии внесло на рассмотрение парламента проект бюджета на 2004г. Доходы бюджета должны составить 402,2 млрд.реалов, или 23,23% ВВП, трансферты региональным и местным властям — 60,2 млрд.реалов, расходы бюджета — 299,6 млрд.реалов, или 17,31% ВВП. Первичный профицит бюджета должен составить 42,4 млрд.реалов, или 2,45% ВВП.

Нижняя палата парламента одобрила пакет законопроектов по пенсионной и налоговой реформам, который направлен на рассмотрение верхней палаты.

Бразилия получила очередной транш МВФ в 4,2 млрд.долл. Данный транш стал четвертым в рамках кредита на 30 млрд.долл., одобренного в сент. 2002г.

#### ЭКСПОРТНЫЕ ПРОГРАММЫ

— Министр развития, промышленности и внешней торговли Луис Фернандо Фурлан считает, что объем экспорта должен превзойти объем импорта на 20 млрд.долл.

Оценка Фурланом была сделана вчера. Фурлан в то же время отметил, что его не очень радует тот факт, что будет достигнуто за счет сокращения им-

порта. Впервые он делает оценку сальдо во внешней торговле. Министерство развития в настоящее время работает, чтобы достигнуть объема экспорта 68 млрд.долл в этом году.

По заявлению министра, в начале года наблюдалось восстановление импорта. Импорт важен для экономики страны, так как страна зависит от зарубежных технологий, от инвестиций в производственные сферы. Импорт машин и оборудования, который был необходим, упал в начале этого года.

За 8 мес. этого года импорт составил 6,44 млрд.долл. средств производства, что на 21,9% меньше того же периода прошлого года.

Импорт очень сильно упал в начале второго полугодия. Фурлан сказал, что еще рано делать окончательную оценку объемов импорта в июле и авг.

С 20 авг. наблюдается снижение объема внешней торговли малых предприятий. «Увеличение торгового баланса в короткий срок — очень важно в целом для экономики страны». Министр сказал, что импорт необходим для увеличения объемов производства.

Если положительное сальдо достигнет 20 млрд.долл. — это будет наибольший результат с 1980г. Наибольшее положительное сальдо было зарегистрировано в 1988г. — 19,184 млрд.долл.

Вчера Фурлан также назвал ряд мер, которые будут способствовать увеличению объемов экспорта. Эти меры, по его мнению, помогут достичь объемов экспорта в 100 млрд.долл. до конца правления правительства президента Лулы в 2006г.

Чтобы достичь этого, министр объединил в один документ 54 нормативных акта, касающиеся экспорта. Кроме этого было включено более 200 продуктов в перечень товаров, для которых нет необходимости получать предварительное разрешение на экспорт. В этот перечень включены такие товары, как кофе, какао, алюминий, а также товары, объем экспорта которых составляет 50 долл. и которые экспортируются без внесения в регистр экспорт.

В документе предусмотрены меры, направленные на увеличение объемов экспорта малыми и средними предприятиями. «Фолья де Сан-Пауло», 4.09.2003г.

## Великобритания

### Политика

Одним из центральных событий 2003г. в жизни Великобритании стала ежегодная конференция правящей лейбористской партии (окт. 2003г.), на которой были названы основные проблемы, требующие первоочередного решения. В результате рейтингового голосования в их число были включены: реформа здравоохранения (за ее включение в повестку дня проголосовало 72% делегатов), обеспечение прав рабочих (66%), пенсионная реформа и сокращение безработицы в промышленности (по 57%).

Среди приоритетных направлений экономической политики лейбористов были также названы (а) сохранение независимости Банка Англии; (б) осуществление жесткого контроля над инфляцией; (в) проведение долгосрочной и абсолютно прозрачной денежно-кредитной политики; (г) сближение с Европой, включая вхождение в зону евро, расширение трансатлантического эконо-

мического партнерства; (д) продолжение переговоров в рамках ВТО для обеспечения создания справедливой и свободной системы международной торговли, не ущемляющей права слаборазвитых стран. Было отмечено, что в ближайшем будущем предстоит осуществить реформы (службы найма; госрегулирования; рынка труда; политики в области конкуренции; региональные, в частности, предусматривающие перемещение из центра Лондона в регионы до 20 тыс. госслужащих).

Заметное влияние на развитие экономики Великобритании в 2003г. оказала война в Ираке и решение британского правительства об участии вооруженных сил Великобритании в боевых операциях. Эти события вызвали не только массовые антивоенные демонстрации, но и привели к расколу в правящей партии лейбористов. В знак протеста против проамериканской политики премьер-министра Э.Блэра ушли в отставку госсекретари: иностранных дел Р.Кук (на его место был назначен Дж.Стро), международного развития К.Шорт (назначена баронесса Эймс, а впоследствии — Х.Бенн). Политологи даже высказывали мысль о возможной отставке премьер-министра страны.

Участие в «иракской» войне потребовало от правительства Великобритании дополнительно изыскать 3 млрд.ф.ст. на расходы, связанные с ее финансированием, а также 240 млн.ф.ст. — на гуманитарную помощь Ираку. Еще 330 млн.ф.ст. было выделено на борьбу с угрозой терроризма.

В 2003г. в Великобритании прошли широкие дебаты по вопросу реформ сферы общественных услуг. Планы правительства касались в первую очередь систем образования (повышение и дифференциация платы за получение высшего образования) и здравоохранения (наделение большей самостоятельностью государственных больниц). Оппозицию этим планам возглавили профсоюзы, заявив, что эти реформы приведут к созданию в стране двухъярусной системы образования и здравоохранения.

Летом 2003г. произошла кардинальная реорганизация кабинета министров Великобритании. Было принято решение о ликвидации поста лорда-канцлера, упразднены министерства по делам Шотландии и Уэльса, функции и полномочия которых перешли ко вновь созданному министерству конституционных дел, объявлено о создании Верховного суда Великобритании.

Важным вопросом внутрипарламентских дискуссий оставалось присоединение к единой европейской валюте. В июне 2003г. правительством были рассмотрены результаты произведенного министерством финансов анализа состояния экономики страны на соответствие пяти известным критериям, выработанным еще в 1997г. с целью выбора наиболее благоприятного момента для выступления Великобритании в Европейский валютный союз. Этот анализ показал, что не достигнуто соответствия четырем из пяти критериев. Учитывая как политическую, так и экономическую важность присоединения к зоне евро, правительство разработало комплекс дальнейших мер по сближению экономики Великобритании со странами ЕС. От результатов их реализации будут зависеть сроки проведения референдума по данному вопросу, которые пока не определены.

Весной министр финансов Великобритании Г.Браун представил в парламенте бюджет страны на 2003/04 фин.г., а в начале дек. 2003г. — предбю-

джетное послание. В этих документах минфин Великобритании основывался на более осторожных оценках динамики британской экономики, нежели прогнозировалось ранее. Если еще в нояб. 2002г. правительство полагало, что в 2003г. рост ВВП составит 2,5-3%, то, представляя бюджет, оно снизило прогноз до 2-2,5%, предбюджетное послание — до 2%, заверив, что финансирование сфер образования, здравоохранения, транспорта и борьбы с преступностью «не будет поставлено под угрозу». Для выполнения этих и других обязательств, а также вследствие более низких, чем ожидалось, поступлений в бюджет в текущем финансовом году, по официальной оценке, правительство Великобритании будет вынуждено дополнительно изыскать 10 млрд.ф.ст. на покрытие бюджетного дефицита (37 млрд. ф.ст. против 27 млрд. ф.ст., предусмотренных бюджетом на 2003/04 фин.год).

В конце нояб. 2003г. были обнародованы ближайшие планы правительства в области законодательской деятельности. Среди них — законопроекты:

- о высшем образовании (повышение платы за обучение в университетах до 3 тыс.ф.ст. в год, принят в фев. 2004г.);
- о создании детских трастовых фондов (на каждого новорожденного будет открываться специальный накопительный счет, средства которого перейдут в его распоряжение по достижении 18 лет);

- об образовании пенсионного гарантийного фонда для сотрудников компаний, ставших неплатежеспособными; об иммиграции и предоставлении политического убежища (предусматривающий одноуровневую систему апелляции на отказ предоставить убежище);

- о конституционной реформе (создание верховного суда, изменение системы назначения судей, отмена поста лорд-канцлера); об изменениях в палате лордов (ликвидация наследственного пэрства, создание независимой комиссии по назначениям в палату лордов);

- об образовании Агентства по выводу из эксплуатации атомных электростанций.

Согласно постоянно проводившимся в стране социологическим опросам личный рейтинг популярности премьер-министра Э.Блэйра в 2003г. несколько снизился. В то же время отрыв лейбористов от консерваторов по рейтингу популярности увеличивался.

Важным событием в политической жизни страны стал госвизит в Великобританию президента РФ В.В.Путина (24-27 июня 2003г.), который провел серию встреч с королевой Елизаветой II, премьер-министром Э.Блэйром, представителями британских политических и деловых кругов.

Несмотря на значительный разброс оценок развития экономики Великобритании в краткосрочной перспективе, сделанный ведущими экспертами (учтено 42 прогноза), их мнения сходятся в одном — ВВП страны будет увеличиваться темпами более высокими, чем в минувшие годы XXI столетия. По усредненным оценкам независимых экспертов, в 2004г. ВВП Великобритании увеличится на 2,8%, в т.ч. личное потребление — на 2,6%, госпотребление — на 3%, инвестиции — на 3,2%. В 2005г. рост этих показателей составит 2,8%, 1,6%, 2,8%, 3,9%.

Сравнение этих прогнозов с ожиданиями минфина Великобритании показывает, что государство исходит из более оптимистичного сценария,

закладывая в свои бюджетные расчеты более высокие темпы роста ВВП — 3-3,75% на 2004г.

Имеются существенные расхождения между официальными и независимыми оценками в отношении факторов роста ВВП — государство исходит из того, что будут расти в первую очередь инвестиции в основной капитал (рост на 6% — 6,5% против 3,2%, по расчетам независимых экспертов), эксперты негосударственных институтов заметно снижают роль этого фактора, придавая большую значимость госрасходам (3% против 2,5%, по официальным расчетам).

Ожидается, что развитие внешней торговли будет идти более высокими темпами, чем экономики в целом. Экспорт товаров и услуг в 2004г. может возрасти на 4,2% (минфин Великобритании — 5,3-5,8%), импорт — на 4,1% (5,3-5,8%).

Дефицит платежного баланса Великобритании по текущим операциям в 2004г. (25,4 млрд.ф.ст.) стабилизируется на уровне 2003г., в 2005г. ввиду ожидаемого превышения темпов роста экспорта над импортом — сократится, что будет способствовать улучшению валютно-финансового положения страны.

Инфляция в Великобритании в среднесрочной перспективе стабилизируется на уровне 1,8% (2004г.) — 2% (2004-05г.).

Прогнозируемая активизация экономической жизни в Великобритании может усилить инфляционные ожидания, что, по мнению экспертов, вынудит Банк Англии продолжить в 2004г. политику, направленную на повышение его учетной ставки, которая может составить 4,5%. По мнению Credit Suisse First Boston, ставка может быть повышена даже до 5,5%.

Правительство Великобритании, исходя из того, что динамика роста экономики страны в среднесрочной перспективе повысится, прогнозирует, что объемы его заимствований на рынке капитала будут иметь тенденцию к сокращению, как в абсолютном, так и в относительном выражениях. По оценкам независимых экспертов, которые настроены менее оптимистично, дефицит бюджета относительно ВВП будет как минимум на 0,4% выше (2004г. — 3% против 2,6%).

В предбюджетном послании, опубликованном в начале дек. 2003г., минфин Великобритании прогнозирует рост госзадолженности (2003/04 ф.г. — 375 млрд.ф.ст., 33,8% ВВП; 2004/05 ф.г. — 408 млрд.ф.ст., 33,8% ВВП; 2005/06 ф.г. — 439 млрд.ф.ст. или 34,6% ВВП; 2006/07 ф.г. — 468 млрд.ф.ст. или 35,1% ВВП). Это может оказать неблагоприятное влияние на состояние финансового рынка страны, сделает заемные ресурсы более дорогими и негативно скажется на развитии предпринимательской деятельности.

## Конкурентоспособность

Великобритания — член ООН (5 по размеру взносов в бюджет этой организации, порядка 40 млн.долл.) и постоянный член Совета безопасности ООН (общие выплаты страны по линии ООН равны 0,4 млрд.долл.), НАТО (19 государств-членов, в марте 2003г. подписан протокол, в соответствии с которым 7 странам Восточной Европы предложено стать членами Договора), «большой восьмерки». Британского содружества (добровольная ассоциация Великобритании и 53 других государств, которые в прошлом находились под

управлением Великобритании), Организации за безопасность и сотрудничество в Европе (объединяет 54 государства).

Великобритания активно участвует в деятельности Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF). Великобритания является членом организации G20 или Egmont Group of Financial Intelligence Units, насчитывающей 58 государств-участниц.

Великобритания играет важную роль в мировой экономике. **Страна входит в пятерку наиболее развитых стран мира.** Здесь производится порядка 3,1% общемирового ВВП (2003г., оценка сделана на базе паритета покупательной способности национальной валюты, если воспользоваться официальным курсом, то этот показатель увеличится до 4,9%).

Доля страны в мировой торговле существенно выше. В экспорте товаров и услуг она равна 4,9%, в их импорте – 5,3% (5 и 4 место в мире). Однако в долгосрочной перспективе наблюдается тенденция сокращения удельного веса страны, как в мировом экспорте, так и в импорте.

Для Великобритании характерно широкое развитие внутриотраслевой торговли, другими словами, структуры ее экспорта и импорта практически совпадают. Как экспортную, так и импортную специализацию страны определяют такие товарные группы, как химтовары, офисное и телекоммуникационное оборудование. Важная роль в торговле принадлежит продукции металлургии, автопрома, продуктам питания.

По данным Financial Times, 9 британских компаний входят в число 100 ведущих корпораций мира, 25 – в число 100 крупнейших компаний Европы (в т.ч. четыре, входящие в первую десятку: №1 – BP, капитализация 141 млрд.долл.; №3 – Vodafone – 122 млрд.долл.; №6 – банк HSBC – 102 млрд.долл., №9 – Royal Bank of Scotland – 66 млрд.долл.).

В 2003г. темпы прироста общемирового ВВП несколько ускорились относительно пред.г. и составили 3,3% (2002г. – 3%). Тенденция сохранится и в будущем (2004г. – 4.1%; 2005г. – 4%). Возраст темпы роста экономики ЕС, ведущего торгового партнера Великобритании (2003г. – 0,8%; 2004г. – 2%; 2005г. – 2,4%).

Главным центром роста мировой экономики будут оставаться развивающиеся страны, что создает предпосылки для изменения географии внешнеэкономических связей Великобритании в долгосрочной перспективе и повышения значимости этой группы стран в ее торговле и инвестициях. Этому будет способствовать тот факт, что **происходит «вынос» рядом британских фирм своих производств**, в частности, лекарственных средств, компьютеров, а также банковских услуг и др., в развивающиеся страны с их дешевой рабочей силой и более либеральным законодательством в части охраны окружающей среды. Только в Индию в последние 2г. перенесено 50 тысяч рабочих мест.

В 2003г. наблюдалась в целом стагнация динамики внутреннего личного потребления в развитых странах и замедление его роста в США и Японии. Вместе с тем в зоне евро, являющейся рынком сбыта основной массы британских промышленных и потребтоваров, оно возросло, хотя и в меньшей степени, чем в Великобритании. Падение курса фунта относительно евро также было одним из факторов, оказавших благоприятное

влияние на динамику ориентированного на Европу британского экспорта. Однако укрепление британской национальной валюты относительно доллара США негативно сказалось на вывозе товаров, цены на которые калькулируются в долларах. В 2004г. прогнозируется рост курса фунта стерлингов относительно евро, так и доллара и его последующее падение в 2005г.

Среди политических факторов, оказавших влияние на развитие экономики Великобритании, в первую очередь следует назвать события в Ираке, приведшие к значительным дополнительным бюджетным расходам и вызвавшие отвлечение ресурсов из реального сектора экономики. Рост расходов увеличил заказы в промышленности, отчасти смягчив кризис в этой отрасли. Положительное влияние на развитие британской экономики, в частности, на приток финансовых активов из-за рубежа, оказало то, что ставки по кредитам в Великобритании были заметно выше, чем в остальных промышленно развитых странах. По краткосрочным кредитам они составили в 2003г. 3,7%, долгосрочным – 4,5%.

### Экономика

**В** 2003г. валовый внутренний продукт (ВВП) Великобритании составил порядка 1,1 трлн.ф.ст. и по сравнению с пред.г. в постоянных ценах увеличился на 2,1% (2002г. – 1,7%).

Экспорт товаров и услуг сократился на 2,2% (в 2002г. – на 0,4), а их импорт увеличился на 0,6% (прирост на 4%). Размер внутренних инвестиций возрос на 2,3% (в 2002г. – на 1,8%). Резко упали темпы роста личных и государственных потребительских расходов (2,4% и 1,8% соответственно против 3,4% и 2,8% в 2002г.).

В британской экономике ведущее место занимает сфера услуг, где создается 61% валового внутреннего продукта. Другая отличительная черта Великобритании – относительно высокая зависимость от внешнего рынка. На экспорт направляется треть ВВП страны, а импорт обеспечивает порядка двух пятых внутреннего потребления.

Несмотря на проведенную в середине 80гг. приватизацию ряда отраслей материального производства (угольная промышленность, энергетика, ж/д транспорт), госсектор продолжает играть важную роль в экономике страны. На государство приходится 20% потребительских расходов и 9% инвестиций в основной капитал. Через бюджет перераспределяется 40% национального дохода. Государство обеспечивает работой половину занятых в здравоохранении и две трети в сфере образования.

В 2003г. численность занятых в Великобритании (наемные рабочие и служащие) составила 25,2 млн.чел. В целом она сохранилась на уровне 2002г. Из отдельных отраслей экономики лидерами по росту численности занятых были строительство (4,6%) и здравоохранение, по сокращению – легпром (на 10%) и производство оптического и электрического оборудования (7,4%).

Основная часть (73%) занятого населения была сконцентрирована в сфере услуг, в т.ч. в образовании, здравоохранении и госсекторе (30%), торговле, ресторанном и гостиничном бизнесе (24%), сфере финансовых и деловых услуг (19%). На сектор материального производства приходится порядка 1/4 занятых, в т.ч. на промышленность – 14%, строительство – 5%, транспорт и связь – 6%.

Великобритания имеет один из самых низких уровней безработицы (5%) среди развитых стран мира, который практически вдвое ниже, чем в странах ЕС. Важно и то, что ее стабильность резко контрастирует с относительным ростом в США и европейских странах.

Ведущим сектором британской экономики является сфера услуг (61% ВВП), темпы роста которой в 2003г. (3,3%) заметно превышали динамику роста ВВП в целом (2,1%). Лидирующее положение в ней занимает ее финансовая составляющая, определяющая специализацию страны в системе международных экономических отношений. Вторая по значимости отрасль британского хозяйства — промышленность (22% от ВВП, сокращение на 0,7%), далее следуют транспорт (10%, рост на 0,8%) и строительство (5%, рост на 5,4%). На сельское хозяйство, которое удовлетворяет порядка двух третей внутренних потребностей в продуктах питания, приходится 1% ВВП (2003г. — сокращение производства на 0,4%).

В структуре промышленности Великобритании преобладает обрабатывающая промышленность (78,6%), далее идут добывающая промышленность (12,2%), в т.ч. нефтегазодобывающая (10,9%) и электро-, водо- и газоснабжение (9,2%).

В 2003г. темпы сокращения промышленного производства заметно замедлились и составили 0,7%. Объем производства в добывающих отраслях сократился на 6,1%, в т.ч. нефтегазодобычи — на 6,4%, в обрабатывающих — на 0,1%.

Анализ динамики промышленности в разрезе конечного использования продукции показывает, что в 2003г. имел место рост выпуска так называемых инвестиционных товаров (на 2,1%) при сокращении объемов производства сырья и материалов (промежуточные товары) и потребительских товаров длительного (на 1,5%) и повседневного (на 0,6%) спроса.

Что касается развития отдельных отраслей обрабатывающей промышленности Великобритании, то в 2003г. в отличие от пред.г. наблюдался рост, хотя и небольшой, объемов машиностроения (на 1,7%) и химпрома (на 0,8%) и замедление спада в большинстве других отраслей.

### Иноинвестиции в Лондоне

Великобритания является одним из мировых центров сосредоточения иностранных инвестиционных средств, а также крупным экспортером капитала. Это относится к прямым иностранным инвестициям (ПИИ), направляемым в реальный сектор экономики. В 2002г. на Великобританию пришлось 6,2% экспорта ПИИ (4 место в мире) и 4,5% их импорта (7 место в мире, данные, опубликованные ЮНКТАД в начале сент. 2003г.).

С 2000г., объемы прямых инвестиций, поступающих в страну, падали. Общий объем ПИИ, поступивших в Великобританию в 2002г. сократился по сравнению с пред.г. на 59,7%. Это дает повод многим экспертам говорить об утрате страной ее роли как одного из крупнейших в мире реципиентов ПИИ. Ее удельный вес в мировом импорте всех видов инвестиций составлял: в 1985-95гг. — 9,2%, в 1998г. — 10,8%, в 1999г. — 7,8%, в 2000г. — 10%, в 2001г. — 7,5%, в 2002г. — 3,8%. Значимость Великобритании в мировом импорте инвестиций за последние 5 лет сократилась в 2,8 раза. Произошло резкое падение ПИИ как источника капитала

для экономики страны (1985-1995г. 10,3% от внутренних валовых инвестиций, 1999г. — 33,9%, 2000г. — 54,2%, 2001г. — 26,2%, 2002г. — 10,1%).

Великобритания также утратила свои позиции в мировом экспорте ПИИ. В 2002г. она вывезла их на 39,7 млрд.долл. (пиковое значение — 249,8 млрд.долл., 2000г., что на 41,6% меньше, чем годом ранее. Доля Великобритании в мировом экспорте инвестиций за последние годы сократилась вдвое (1985 — 1995г. 12,8%, 1998г. — 18%, 1999г. — 18,9%, 2000г. — 20,8%, 2001г. — 9,6%, 2002г. — 6,1%).

Среди причин, вызвавших сокращение британских ПИИ за рубежом, — падение рыночной стоимости компаний на иностранных фондовых рынках, снижение прибыльности и замедление процесса структурной реорганизации корпораций, завершение программ массовой приватизации во многих странах и, в первую очередь, в развивающихся странах, резко возросшая конкуренция на рынках капитала.

Общий объем ПИИ, ввезенных в Великобританию, на начало 2003г. составлял 638,8 млрд.долл. (9% от мировых), а экспортированных из страны — 1033 млрд.долл. (15%). Относительно ВВП они равны 40,8% и 66,1% соответственно, что выше, чем в США (12,9% и 14,4%), странах ЕС в целом (31,4% и 41%) и свидетельствует о той важности, которые ПИИ сохраняют в развитии британской экономики.

Несмотря на негативные процессы на мировом инвестиционном рынке, по мнению экспертов ЮНКТАД, с точки зрения привлекательности для иноинвесторов Великобритания занимает 4 место в мире после США, Сингапура и Норвегии. Этому способствует благоприятный бизнес-климат, созданный в стране. Великобритания является мировым лидером по количеству заключенных международных договоров об избежании двойного налогообложения. Существенную роль в привлечении иностранного капитала в страну играют также двусторонние договоренности Великобритании с другими странами по поощрению торговли и инвестиций и аналогичные соглашения, действующие в рамках Евросоюза.

Общий объем накопленных иноинвестиций в Великобритании на 1 окт. 2003г. составил 3559 млрд.ф.ст., в т.ч. в виде прямых инвестиций — 380,6 млрд.ф.ст. (10,7% от всех накопленных инвестиций), портфельных инвестиций — 1003,1 млрд.ф.ст. (28,2%), прочих инвестиций — 2175,3 млрд.ф.ст. (61,1%).

Доходы от зарубежных инвестиций в экономику Великобритании в янв.-сент. 2003г. были равны 75,9 млрд. ф.ст., в т.ч. от прямых инвестиций 18,3 млрд.ф.ст. (24,1% всех доходов), портфельных — 22,9 млрд.ф.ст. (30,2%), прочих — 34,7 млрд.ф.ст. (45,7%).

Прямые зарубежные нетто-инвестиции в Великобританию в янв.-сент. 2003г. составили 13 млрд.ф.ст. и уменьшились по сравнению с соответствующим периодом пред.г. на 1,5%. Однако их доля по сравнению с аналог. периодом 2002г. в общем объеме инвестиций в Великобританию снизилась с 27,5% до 4,5%. Это объясняется существенным ростом других форм инвестиций. Из общего объема прямых нетто-инвестиции 0,8 млрд.ф.ст. — приобретение активов британских компаний, 8,6 млрд.ф.ст. — реинвестирование прибыли, 3,4 млрд.ф.ст. — прочие виды инвестирования.

Портфельные инвестиции в Великобританию в янв.-сент. 2003г. составили 75,2 млрд. ф.ст. и увеличились немногим в 2 раза. Их доля в общем объеме инвестиций в Великобританию по сравнению с аналог. периодом 2002г. сократилась с 75% до 26,2%.

В 2003г. в Великобритании отмечалось резкое увеличение объемов так называемых прочих нетто-инвестиции, к которым относятся осуществляемые британскими банками операции по хранению депозитов нерезидентов и займы иностранных финансовых структур участникам британского рынка. Объемы подобных операций в янв.-сент. 2003г. составили 199,1 млрд.ф.ст. в отличие от отрицательных показателей за тот же период 2002г. Определенную роль в этом сыграла высокая учетная ставка (по сравнению с другими развитыми странами), поддерживаемая в течение года Банком Англии, и рост курса фунта стерлингов по отношению к основным валютам.

По данным УКТ&I, в 2002/03 фин.г. иностранные компании из 35 стран осуществляли в Великобритании 709 инвестиционных проектов (на 7,2% меньше, чем в 2001/02гг.), что способствовало созданию 34,4 тыс. новых рабочих мест (на 1,1% меньше). Ведущие позиции занимали американские (283 проекта) и канадские (73) компании. Сократилось число проектов, реализуемых компаниями из ЕС, в отличие от азиатских фирм, активно выходящих на рынок Великобритании.

Инвестиционные проекты с участием иностранного капитала реализовывались в таких отраслях экономики, как электронные услуги, автомобилестроение, электроника, приборостроение, телекоммуникации, финансовый менеджмент, а также металлургия, пищевая промышленность, химия.

Иноинвестиции особенно важны для менее развитых в экономическом отношении регионов Великобритании, таких как Шотландия, Уэльс и северо-восточная Англия. Поступающие в эти регионы иностранные инвестиции способствуют реструктуризации промышленности и увеличению занятости, а также улучшению качества и конкурентоспособности выпускаемой в этих регионах продукции.

Расходы иностранных корпораций на приобретение британских компаний в 2003г. составили 9,4 млрд.ф.ст. (2002г. — 16,8 млрд. ф.ст.). Общее количество подобных операций достигло 124 (117), что указывает на незначительные по сравнению с пред.гг. объемы сделок.

Среди крупнейших сделок выделяются покупка международным консорциумом Spirit Amber Bidco сети розничной торговли, принадлежащей британской компании Scottish & Newcastle Pie (сумма сделки — 2,5 млрд.ф.ст.) и австралийским банком Macquarie Bank — британской компании South East Water Pie, работающей в сфере водоснабжения (0,4 млрд.ф.ст.).

Достигнута договоренность еще о ряде крупных сделок, которые находятся в стадии одобрения антимонопольными органами Великобритании. Подписано соглашение о покупке 100% акций британской энергетической компании Midlands Electricity немецким концерном EON, стоимость сделки — 1,9 млрд.долл.

Пытаясь сохранить объем инвестиций в британской экономике на высоком уровне, правительство активно вовлекает частные компании (в

т.ч. иностранные) в реализацию государственных проектов через схемы партнерства (Public Private Partnership, Public Finance Initiative). Так, консорциум во главе с японской Fujitsu получил контракт (896 млн.ф.ст.) на установку электронной системы учета пациентов в Национальной службе здравоохранения Великобритании.

Рост фунта стерлингов по отношению к другим валютам оказывает существенное влияние на конкурентоспособность оперирующих в Великобритании компаний, которые вынуждают планы по перемещению ряда производств в другие страны с целью снижения затрат. Крупнейшая страховая компания Великобритании Avia сообщила о планах перевода 4 тыс. рабочих мест в Индию, что обеспечит 40% экономию средств; южнокорейская Samsung закрывает свой завод в Вайнгарде (Великобритания), производящий плоские мониторы для персональных компьютеров и микроволновые печи, и переводит производство в Китай и Словакию, где более дешевая рабочая сила; британский банк Abbey National (ипотечное кредитование) намерен перевести 400 рабочих мест из Великобритании в Индию.

За 2002-03гг. в целях экономии средств десятки тысяч рабочих мест были переведены из Великобритании в более «дешевые» зарубежные страны, в т.ч. более 50 тыс. — в Индию. Данная тенденция вызывает серьезное беспокойство у правительства, которое пытается вести диалог с каждой компанией, выражающей намерения по уходу с рынка Великобритании.

## Экспорт капитала

Общий объем накопленных британских зарубежных инвестиций на 1 окт. 2003г. составил 3520,9 млрд.ф.ст., в т.ч. в виде прямых инвестиций — 653,1 млрд.ф.ст. (18,5%), портфельных инвестиций — 944,4 млрд.ф.ст. (26,8%), прочих инвестиций — 1923,4 млрд.ф.ст. (54,7%).

Прирост объема накопленных инвестиций Великобритании за рубежом за 9 месяцев 2003г. составил 416,6 млрд.ф.ст. в отличие от снижения объемов капиталовложений британских компаний за рубежом в течение 2002г. Прямые инвестиции увеличились на 13,4% (объем на 1 окт. по отношению к объему на начало года), портфельные — на 10,5%, прочие — на 15%.

С янв. по окт. 2003г. Великобритания получила в виде доходов от зарубежных инвестиций 93,1 млрд.ф.ст., что на уровне аналогичного периода 2002г. (93,5 млрд.ф.ст.). Доходы от прямых инвестиций (40,3 млрд.ф.ст.) увеличились на 2,8%, от портфельных (24,4 ответственно на 2% и 4,1%.

В янв.-сент. 2003г. нетто-объем британских текущих зарубежных инвестиций составил 276,5 млрд. ф.ст. По сравнению с аналог. периодом 2002г. он вырос в 5 раз. Британские зарубежные прямые нетто — инвестиции в янв.-сент. 2003г. составили 43,5 млрд. ф.ст. и увеличились относительно того же периода 2002г. на 1,9%. Их доля в общем объеме британских зарубежных инвестиций понизилась с 79,7% до 15,7%.

Структура прямых нетто-инвестиций выглядела следующим образом: приобретение активов иностранных компаний — 15,9 млрд.ф.ст. (сокращение на 22,4% по сравнению с аналог. периодом 2002г.), реинвестирование прибыли — 14,7 млрд. ф.ст. (сокращение в 2 раза), прочие виды инвестирования — 12,9 млрд. ф.ст. (отмечался вывод капитала в 8 млрд.ф.ст.).



Существенную поддержку британскому капиталу в его деятельности за рубежом, особенно на развивающихся рынках, оказывает Департамент гарантий экспортных кредитов. Используя широкий набор инструментов по страхованию британских инвестиций за рубежом, ДГЭК способствует продвижению британских компаний на рынки других стран. В 2002/03 фин.г. объем страхового покрытия зарубежных британских инвестиций составил 0,9 млрд.ф.ст. В дек. 2003г. ДГЭК выделил 100 млн.ф.ст. в целях стимулирования деятельности национальных компаний в Ираке.

### Банк Англии

Бюджетное, валютное и банковское регулирование Великобритании строится на нынешнем этапе ее развития на базе экономической концепции правящей лейбористской партии, нацеленной на поддержание стабильных темпов роста экономики страны. Оно призвано обеспечивать реализацию бюджетно-финансовой политики правительства, основными задачами которой являются сохранение невысокого уровня инфляции, снижение размеров госзадолженности, стимулирование экспорта британских товаров и услуг.

Правительством Великобритании с конца 90гг. осуществляется реформирование финансового сектора с целью создания наилучших условий деятельности финансового рынка, исключения возможности его дестабилизации, повышения эффективности использования государственных средств и усиления контроля со стороны государства в финансовой сфере.

В 2001г. после вступления в полную силу ряда законов, регулирующих финансовую деятельность в стране (Закон о государственных ресурсах и активах и Закон о финансовых услугах и рынках), фактически закончилась начатая в конце 90гг. реорганизация финансово-кредитного сектора страны. Произошло окончательное разделение управляющих и контролирующих функций государства в финансовой сфере, сформирована новая структура государственных органов, призванных повысить эффективность деятельности финансового сектора, усилить в нем справедливую конкуренцию, противодействовать осуществлению незаконных финансовых операций.

Бюджетное, валютное и банковское регулирование в Великобритании осуществляется несколькими госорганами в соответствии с возложенными на них задачами. Возглавляется система минфином Великобритании (Her Majesty's Treasury). В функции министерства в настоящее время входит разработка экономической и финансовой стратегии государства в области деятельности главных финансовых институтов Великобритании в соответствии с положениями, зафиксированными в указанных выше законодательных актах.

В своей повседневной деятельности минфин занимается также надзором за эффективным проведением налоговой и кредитно-финансовой политики государства. Он несет ответственность перед британским правительством за правильное и своевременное распределение государственных финансовых ресурсов как внутри страны, так и за рубежом.

Законодательством определен ряд задач министерства в сфере макроэкономического развития и финансового регулирования: сохранение инфляции на низком уровне; обеспечение эффективного

финансирования государственного сектора экономики; выработка политических и экономических приоритетов, нацеленных на эффективное распределение государственных финансовых ресурсов и на удержание госрасходов, в объеме, достаточном для реализации социальных приоритетов; проведение налоговой политики, способствующей собираемости налогов и, одновременно, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности в стране; установление эффективной системы контроля за рациональным использованием государственных финансовых средств со стороны правительства; осуществление системы государственного учета, позволяющей контролировать распределение средств и обеспечивающей подотчетность парламенту; поощрение использования финансовых средств частного сектора для решения ряда госзадач, а также приватизация тех предприятий госсектора, которые являются убыточными.

Банк Англии (Bank of England) выполняет функции государственного центробанка. Существует в этом качестве с 1694г. Банк был национализирован. Основными функциями Банка являются: регулирование процентных ставок; эмиссия денежных знаков (банкнот) Банка Англии (официальное платежное средство в Англии и Уэльсе); управление государственным долгом британского правительства; регулирование рынков: национальной валюты (фунт стерлингов), государственных долговых обязательств английского правительства; сбор статистической информации о денежной массе и деятельности банков.

Банк обладает оперативным правом установления процентных ставок с мая 1997г. Цель данного вида регулирования — обеспечение стабильности цен в интересах поддержания экономического роста и занятости. В наст.вр. эта задача считается выполненной, если удастся обеспечить сохранение инфляции (индекс розничных цен) на уровне, не превышающем 2,5% (в 2003г. прогнозируемый уровень инфляции — 2,75%).

Решения по уровню процентных ставок принимаются Банковским комитетом по денежной политике (Monetary Policy Committee — MPC), заседания которого созываются ежемесячно. В наст.вр. процентная ставка составляет 3,75%. Ожидается ее понижение в мае 2003г. на 25 базисных пунктов с целью стимулирования экономической активности в стране.

Участие Банка в регулировании рынка национальной валюты («операции на открытом рынке») — важнейшая составляющая денежной политики государства. Эти операции осуществляются путем продажи/покупки краткосрочных госбумаг.

Банк также осуществляет операции на валютном рынке и является держателем «Балансирующего счета по валютнообменным операциям» (Exchange Equalisation Account). Он может в случае необходимости проводить на валютном рынке интервенции с целью поддержания стабильности фунта стерлингов с последующим уведомлением о своих операциях участников данного рынка. На рынке долгосрочных государственных облигаций роль Банка в целом сводится к поддержанию ликвидности рынка и осуществлению агентских услуг при первичном размещении и погашении облигаций.

Банк Англии проводит текущий мониторинг экономического развития Великобритании и других стран мира. Он является одним из самых про-

фессиональных и качественных источников информации о состоянии финансового рынка Великобритании.

Служба по контролю за финансовой деятельностью (The Financial Services Authority, FSA), в соответствии с Законом о финансовых услугах и рынках 2000г., является независимым неправительственным органом, осуществляющим контроль за финансовой деятельностью на территории Великобритании. Указанная структура оформлена как компания с ограниченной ответственностью и финансируется за счет сборов от британских производителей. Совет директоров назначается минфином Великобритании.

В полномочия FSA входит: выдача разрешений фирмам на осуществление деятельности в страховой, инвестиционной и банковской сферах; выдача разрешений частным лицам на ведение финансовой деятельности; нормотворческие полномочия, применимые обычно в сферах страховой и инвестиционной деятельности; сбор информации и проведение расследований, связанных с отношениями в сферах страховой, инвестиционной и банковской деятельности; наложение финансовых санкций на фирмы и частных лиц, занятых в сфере инвестиционной деятельности; ведение листинга компаний в Великобритании, который до этого осуществлялся Лондонской фондовой биржей; наложение финансовых санкций на тех субъектов, которые нарушают своими противоправными действиями правила работы на инвестиционном рынке.

С сент. 2002г. FSA приступила к выполнению функций по контролю за деятельностью кредитных учреждений и функционированием сферы ипотечного кредитования.

Национальная аудиторская служба (National Audit Office, NAO) отвечает за проверку счетов всех правительственных учреждений. Она подотчетна парламенту. Ежегодно она проводит более чем 550 аудиторских проверок счетов на 650 млрд.ф.ст. В последние годы Национальная аудиторская служба все в большей мере сосредотачивается на анализе эффективности расходования бюджетных средств на реализацию государственных программ.

## Госбюджет

Принципы формирования и структура бюджета. Бюджет страны формируется на основе среднесрочных программ (на 3г.) экономического развития страны в целом и совокупности отдельных ведомственных программ, которые разрабатываются на год. Последняя трехгодичная программа Правительства Великобритании была принята в 2000г. и ее реализация завершится в 2003/04 фин.г., т.е. она будет действовать в течение всего периода работы нынешнего парламента.

Главный финансовый план страны состоит из двух частей — текущего бюджета и инвестиционного бюджета. Управление текущим и инвестиционным бюджетами осуществляется отдельно.

Основные цели бюджета: обеспечение макроэкономической стабильности; роста производительности труда; высокого уровня занятости; повышения уровня жизни наименее защищенных слоев населения; притока инвестиций в сектор общественных услуг с целью повышения стандартов образования, здравоохранения, модернизации транспорта и борьбы с преступностью; защиты окружающей среды.

Бюджет Великобритании на 2003/04 фин.г. формировался в непростых условиях. Это вызвано сохраняющейся стагнацией экономики ведущих стран мира и неопределенностью динамики развития мировых рынков, в т.ч. с учетом ожидания, а затем и начала войны в Ираке. В результате минфин впервые за многие годы внес документ на утверждение в парламент со значительным опозданием (9 апр. 2003г., т.е. через 9 дней после начала текущего финансового года).

Несмотря на сложности развития британской экономики и прогнозы о необходимости массового повышения правительством налогов, бюджетом не предусматривается увеличение налогов на доходы от прироста капитала, сборов с авиапассажиров и страховых ставок, до окт. отложено повышение налога на бензин (на 1,28 пенса).

Реализация бюджетных инициатив правительства потребует увеличения налогов суммарно на 1,18 млрд.ф.ст., в т.ч. за счет увеличения акцизов на табак, пиво, вино на 0,3 млрд.ф.ст. С учетом запланированного ранее сокращения ряда налоговых платежей в 1,22 млрд.ф.ст. реальная налоговая нагрузка сократится на 0,04 млрд.ф.ст.

Правительство запланировало выделить дополнительно 3 млрд.ф.ст. на расходы, связанные с войной в Ираке. Еще 240 млн.ф.ст. будут направлены на гуманитарную помощь Ираку и 330 млн.ф.ст. пойдут на борьбу с угрозой терроризма в Великобритании. Несмотря на это, по мнению министра финансов Г.Брауна, правительство продолжит выполнение принятых обязательств по поддержке инвестиций и реформ в сферах образования, здравоохранения, транспорта и борьбы с преступностью.

Особое внимание в бюджете уделено поддержке малого бизнеса, внедрению в производство достижений науки и техники. По оценкам британских экспертов, отставание их страны от США по уровню производительности труда (на 20-30%), на треть объясняется, прежде всего, недостаточным вниманием малого бизнеса к НИОКР. Именно поэтому в бюджете предложена серия льгот для вышеназванной группы предприятий по налогообложению средств, направляемых на исследования и разработки, в т.ч. за счет расширения перечня расходов, относимых к ним.

В числе других мер в бюджете названы упрощение уплаты НДС, расширение доступа малых предприятий к источникам финансирования, отмена ряда административных требований, выполнение которых связано с относительно крупными финансовыми затратами (например, проведение независимого аудита).

Что касается сценарных условий развития экономики, то при формировании бюджета на 2003-04 фин.г. правительство Великобритании исходило из того, что в 2003-04гг. темпы роста экономики стран «семерки» составят 1,75% и 2,75%, стран зоны евро — 1% и 2,25%, мировой торговли товарами и услугами — 4,75% и 8,5%, британских экспортных рынков — 4,25% и 7,5%

Динамика британской экономики, по прогнозам минфина Великобритании, в 2003 и 2004гг. будет характеризоваться следующими показателями прироста: ВВП — 2-2,5% и 3-3,5%; инвестиции в основной капитал — 4,25-4,75% и 7,25 — 7,75%; экспорт товаров и услуг — 1,25-1,5% и 8,25-8,75%; импорт товаров и услуг — 4-4,25% и 7,25-7,75%.

Ожидается, что в 2003г. обрабатывающая промышленность Великобритании сумеет добиться роста в 0,25-0,75%, в 2004г. — в 2,25-2,75%. Этого будет недостаточно, чтобы выйти на уровень 2002г., когда спад производства составил 4%.

Из других параметров, которые учитывались при составлении бюджета, следует назвать инфляцию, которая как ожидают британцы в 2003г. составит 2,75% (2002г. — 2,5%) и в 2004г. сократится до 2,5%. Предусматривается, что отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям в 2003-2004гг. стабилизируется на уровне 23,25 млрд.ф.ст. и будет в три раза больше его объема в 2002г. (8,75 млрд.ф.ст.).

В связи с заметным снижением прогнозных показателей роста британской экономики (на 0,5%) по сравнению с Предбюджетным посланием, в бюджет потребовалось внести корректировки общих бюджетных доходов в сторону снижения (на 2 млрд.ф.ст.) при увеличении планируемых расходов (на 1 млрд.ф.ст.).

В результате правительство Великобритании для покрытия прогнозируемого бюджетного дефицита будет вынуждено занять дополнительно 3 млрд.ф.ст. Общий объем заимствований предусматривается в размере 27 млрд.ф.ст.

Официальные оценки показывают, что в 2003-04 ф.г. госзаимствования составят 2,5% ВВП, что является рекордным уровнем, с 1996г. Важно и то, что бюджет 2003-04 фин.г. закрепил тенденцию роста госзадолженности относительно ВВП, наметившуюся в 2001-02 фин.г.

В 2003-04 фин.г. расходы текущего бюджета (с учетом расходов на амортизацию основного капитала, которые включаются в расходную часть инвестиционного бюджета, но оплачиваются за счет поступлений в текущий бюджет) запланированы в 436 млрд.ф.ст. (рост на 6,7%), доходы — 428 млрд.ф.ст. (рост на 7,8%). Таким образом, хотя и прогнозируется опережающий рост доходов, текущий бюджет будет сведен с дефицитом, равным 8 млрд.ф.ст. (сокращение на 31,6%).

Расходы инвестиционного бюджета (без расходов на амортизацию) составят 23 млрд.ф.ст. (рост на 37,7%), доходы (продажа инвестиционных активов) — 4 млрд.ф.ст. (падение на 11,1%). Дефицит инвестиционного бюджета (чистые инвестиции) запланирован в 19 млрд.ф.ст. Расходная часть консолидированного бюджета составит 459 млрд.ф.ст. и возрастет по сравнению с предшествующим финансовым годом на 7,9%.

Из ее составляющих наиболее динамичными будут такие статьи как «транспорт» (рост на 25,0%), «социальные выплаты» (13,7%), «образование» (9,3%), «здравоохранение» (8,5%). 50,5% бюджетных средств будет затрачено на приобретение товаров и услуг (2002/03 ф.г. — 50,0%), 29,7% пойдет на выплаты по соцстрахованию (30,5%), 4,8% расходов составит оплата процентов и дивидендов (5,0%), 4,1% — чистые инвестиции (2,9%), 3,1% — амортизационные отчисления (3,2%).

Относительно ВВП бюджетные расходы достигнут 41,9% (2003-04 ф.г. — 40,8%). Их ведущими статьями останутся затраты по социально-направленным статьям бюджета (выплаты по социальному страхованию, образование и здравоохранение), на которые придется 57% госрасходов.

Доходная часть консолидированного бюджета составит 432 млрд.ф.ст. и по сравнению с пред.

фин.г. увеличится на 7,6%. Относительно ВВП доходы возрастут до 39,4% (2002/03 ф.г. — 38,5%).

Основные поступления в бюджет составят: подоходный налог (28,2%), поступления от социального страхования (17,4%), налог на добавленную стоимость (15,5%). Корпоративный налог даст 7,2% поступлений в бюджет.

В целом налоги на доходы и собственность обеспечат 35,4% поступлений в бюджет (35,7%), на производство и импорт — 34,5% (35,7%). По сравнению с предшествующим финансовым годом их общая доля в формировании доходной части бюджета сократится на 1,5%. Удельный вес социальных платежей возрастет с 15,8% до 17,6%.

Доходы центрального правительства составят 399,2 млрд.ф.ст., что на 27,2 млрд.ф.ст. превышает его доходы, местных органов власти 28,9 млрд.ф.ст. (0,1 млрд.ф.ст.), публичных корпораций 4,2 млрд.ф.ст. (0,2 млрд.ф.ст.).

В целях улучшения структуры госрезервов в мае 1999г. правительство Великобритании приняло решение о сокращении объемов золота в золотовалютных резервах страны в ближайшие годы с 715 до 300 т.

Минфин Великобритании проводит аукционы по продаже части золотого запаса. Вырученные от продаж денежные средства вкладываются правительством в приобретение инвалюты.

Функции управления государственными заимствованиями в результате финансовой реформы были переданы от Банка Англии минфину Великобритании, при котором создано Агентство по управлению долгами. Оно определяет государственную стратегию в сфере выпуска и размещения государственных долговых обязательств и повышения эффективности данного рынка ценных бумаг.

## Банки

В Великобритании насчитывается 309 британских банков и 355 представительств иностранных банков, имеющих лицензию на работу с депозитными вкладами. По данным Банка Англии, в Великобритании функционируют филиалы, отделения и представительства банков из 80 стран мира.

Комбанки предоставляют свои услуги частным вкладчикам и предприятиям малого бизнеса. Объем рыночной капитализации крупнейших британских банков составляет 300 млрд.ф.ст. Из них: HSBC Holdings (70,6 млрд.ф.ст.), Royal Bank of Scotland (41,3 млрд.ф.ст.), HBOS (24,6 млрд.ф.ст.), Barclays Bank (23,9 млрд.ф.ст.), Lloyds TSB (17,9 млрд.ф.ст.), Abbey National (4,8 млрд.ф.ст.).

В 2001г. правительство заключило соглашение с большинством британских банков о предоставлении универсальных финансовых услуг. Соглашение нацелено на вовлечение в финансовый оборот средств граждан, не имеющих счетов в банках и/или получающих деньги наличными. Планируется перевод всех выплат, проходящих через почтовые отделения, в автоматический режим с введением новых карточных счетов на почтах. Данные счета будут управляться уполномоченными британскими банками. Окончательное внедрение новой системы состоится в 2003г. и позволит увеличить и контролировать финансовые потоки в стране.

Традиционно оперирующие через свои филиалы крупные банки Великобритании в настоящее время сокращают их число с целью уменьшения

стоимости финансовых услуг и расширяют работу с физическими лицами по телефону и через интернет. Некоторые банки используют в работе с клиентскими счетами мобильные телефоны и цифровое телевидение.

Банковский рынок Великобритании имеет один из наиболее свободных режимов в мире. Правительством определены направления, где требуется дополнительное вмешательство со стороны государства: совершенствование законодательной базы, нацеленное на увеличение открытости результатов контроля за банками; создание специальной комиссии, которая контролировала бы использование банками лицензий на различные формы работы с клиентами; расследование существующих или возможных в будущем монопольных позиций банков в предоставлении услуг малому бизнесу; улучшение информированности населения о банковских услугах в целях более качественного обслуживания клиентов; создание возможности доступа к основным услугам банков наименее обеспеченных слоев населения; улучшение рассмотрения жалоб клиентов, связанных с банковской деятельностью.

Недавно правительство заявило о намерении принять дополнительные меры, включающие: пересмотр механизмов саморегулирования банковской деятельности; обеспечение населения сравнительной информацией об услугах различных банков; проведение анализа эффективности нового финансового законодательства; пересмотр деятельности минфина в сфере содействия конкуренции в банковском секторе.

Наметилась тенденция более тесной координации регулирования банковской деятельности Великобритании с другими членами ЕС, о чем свидетельствуют согласованные действия Европейского центрального банка и Банка Англии по стабилизации курса фунта стерлингов к евро и одновременному снижению учетных ставок.

В целях укрепления финансовой стабильности и соблюдения интересов инвесторов проводится реформа по защите депозитных вкладов и инвестиций. Вместо 7 компенсационных схем, охватывавших банковские депозиты, денежные вклады в строительных обществах и других аккумулирующих денежные средства организациях, была создана Единая компенсационная система (Financial Services Compensation Scheme). Действовавшая ранее с 1979 по 2001 г. система защиты депозитных вкладов позволила инвесторам получить компенсаций на 148 млн. ф.ст.

Вводимая Единая компенсационная система дает возможность вкладчикам обеспечить гарантиями свои капиталовложения. Она вводит пределы возможных компенсаций в зависимости от разновидности капиталовложений.

Для депозитов физических и юридических лиц, находящихся в банках, кредитных союзах и строительных обществах, установлен максимальный размер компенсаций в 31700 ф.ст. (100% от суммы 2000 ф.ст. и 90% от последующих 33000 ф.ст.). Выплаты осуществляются в том случае, если учреждение, где находятся депозиты, прекращает свою деятельность, ликвидируется, либо признается Службой по контролю за финансовой деятельностью Великобритании неспособной отвечать по своим обязательствам перед вкладчиками.

Компенсация инвестиционных вкладов предусматривается в случаях прекращения деятельности, ликвидации инвестиционной компании, либо при потерях физ. или юрлицами финансовых средств в результате недоброкачественного консалтинга или управления инвестициями. Предел компенсаций при предъявлении требований к инвестиционной компании установлен в 48000 ф.ст. (100% от 30000 ф.ст. и 90% от последующих 20000 ф.ст.).

В сфере страхования защищаются владельцы страховых полисов, выданных в Великобритании (в некоторых случаях в странах ЕС и на Британских островах). Компенсации охватывают обязательное и добровольное страхование, а также страхование жизни и возможны только в случае ликвидации страховой компании.

Пределы компенсаций разнятся в зависимости от типа страхования: обязательное страхование (например, страхование гражданской ответственности от нанесения ущерба третьей стороне при страховании автотранспортных средств) — 100% страхового взноса; добровольное страхование (например, страхование недвижимого имущества) — 2000 ф.ст. страхового взноса покрываются полностью. Свыше данной суммы — 90% от страхового взноса, либо от его неиспользованной части; долгосрочное страхование (например, страхование жизни, пенсионных вкладов) — 2000 ф.ст. страхового взноса покрываются полностью. Свыше данной суммы — 90% от страхового взноса в случае ликвидации компании.

Компенсационный фонд формируется за счет специального налога, взимаемого с компаний и банков один раз в год в соответствии с их специализацией, и контролируется при участии государства. Размер налога варьируется из года в год в зависимости от объема депозитов и инвестиций, подлежащих гарантированию, и объема активов, имеющихся в распоряжении Компенсационного фонда.

Установлены максимальные размеры отчислений в указанный Фонд: для компаний, оперирующих депозитами — не более 0,3% от суммы депозитов, подлежащих гарантированию, для страховых компаний — не более 0,8% от чистой стоимости страховых взносов по страховым полисам, подлежащим гарантированию. Общая сумма взносов инвестиционных компаний в Компенсационный фонд не должна превышать 400 млн. ф.ст.

Финансовый сектор — один из основных сегментов экономики Великобритании. Его доля в ВВП страны составляет 5,3%. По своим размерам он занимает третье место в мире после США и Японии. С финансовым сектором тесно связан ряд других видов деловых услуг: аудиторские, бухгалтерские, правовые, консалтинговые, управленческие, которыми создается еще 3% ВВП. В сфере финансовых услуг занято 1,1 млн. чел., треть из которых работает в Лондоне.

Основными структурными элементами финансового сектора Великобритании являются ее банковская система, фондовый рынок, институциональные инвесторы (страховые компании, пенсионные, трастовые и инвестиционные фонды).

*Банковская система.* Банковский сектор создает 3,3% ВВП страны и обеспечивает работой 1,6% занятого населения (450 тыс. чел.). Банковские активы оцениваются в 3,65 трлн. ф.ст. Британский

банковский сектор прочно удерживает 1 место по трансграничным займам, 2 — по уровню возврата капитала, а по объемам банковских депозитов (2,4 трлн.долл.) находится на 3 месте в мире, уступая лишь американскому (4,2 трлн.долл.) и японскому (3,9 трлн.долл.). Суммарный объем банковских операций по кредитованию достигает 4,2 трлн.ф.ст. (авг.2003г.). Чистый экспорт банковского сектора — 3,2 млрд.ф.ст.

Структура банковского капитала имеет ярко выраженную международную направленность — 52% его активов принадлежит иностранному капиталу. Общее количество банковских учреждений, действующих в стране, составляет 686, из которых 185 зарегистрированы в Великобритании. Из них 95 принадлежат британским собственникам, 90 — иностранным. 501 банк инкорпорирован за пределами Великобритании. Общее число иностранных банковских учреждений, физически представленных в стране, составляет 447, из них: 287 — отделения и филиалы иностранных банков; 160 — представительства инобанков.

Функции центрального банка в Великобритании осуществляет Банк Англии, образованный в 1694г. и национализированный в 1946г. В число его основных функций входят контроль и поддержание национальной валюты, обеспечение стабильности финансовой системы и эффективности деятельности финансового сектора.

С мая 1997г. Банк обладает правом установления процентных ставок. В соответствии с текущим бюджетом цели по фиксации оптимальных ставок считаются достигнутыми, если удалось обеспечить сохранение инфляции на уровне, не превышающем 2%. Решения по уровню процентных ставок принимаются Комитетом по денежной политике (Monetary Policy Committee — MPC), заседания которого проводятся ежемесячно.

Банк регулирует рынки национальной валюты, валютнообменных операций, государственных облигаций и займов. Его участие в регулировании рынка национальной валюты («операции на открытом рынке») — важнейшая составляющая денежно-кредитной политики государства. Эти операции осуществляются путем продажи/покупки краткосрочных государственных бумаг.

Банк также осуществляет операции на валютном рынке и является держателем уравнивающего счета по валютнообменным операциям (Exchange Equalisation Account). На рынке долгосрочных государственных облигаций роль банка в целом сводится к поддержанию ликвидности рынка и осуществлению агентских услуг при первичном размещении и погашении облигаций.

Негативные тенденции в экономике страны в начале 2003г. вынудили Банк Англии пойти на снижение учетной ставки в фев. до 3,75%, а в июле — до 3,5% (размер ставки не менялся с нояб. 2001г.). Однако уже в нояб. 2003г. в целях сокращения темпов инфляции до уровня, предусмотренного текущим бюджетом, она вновь была повышена до 3,75%.

Ставка Libor в 2003г. колебалась вокруг базовой. Снизившаяся с уровня 3,90% в янв. до 3,38% в июле, во второй половине года она вновь начала повышаться и в конце 2003г. достигла 3,97%.

Курс английского фунта стерлингов по отношению к доллару США возрос. Если в дек. 2002г. за 1 фунт давали 1,59 долл., то в дек. 2003г. уже 1,75

долл., т.е. на 10% больше. Одновременно курс английского фунта стерлингов по отношению к евро упал (1,56 евро за 1 ф.ст. и 1,42 евро за 1 ф.ст.).

Коммерческие банки, в основном, предоставляют свои услуги частным вкладчикам и коммерческим предприятиям. По объему рыночной капитализации в число десяти крупнейших британских компаний на конец 2003г. входили пять британских банков: HSBC (96,2 млрд.ф.ст., прирост по сравнению с 2002г. на 28,2%), Royal Bank of Scotland (48,7 млрд.ф.ст., 1,5%), Barclay's Bank (32,6 млрд.ф.ст., падение на 14,2%), HBOS (27,8 млрд.ф.ст., — 0,7%), Lloyds TSB (25,1 млрд.ф.ст., — 38,8%).

Банковская система обеспечивает привлечение долгосрочных финансовых ресурсов, необходимых для поддержания притока инвестиций в британскую экономику. Структура пассивов банковского сектора Великобритании: депозиты — 78% (половина из них — срочные); депозитные сертификаты, другие краткосрочные ценные бумаги и обязательства — 16%; капитал банка — 6%. Основным источником привлечения и пополнения банковского капитала Великобритании являются депозиты.

Доля долгосрочных кредитов (более трех лет) в объеме кредитов, предоставленных ведущими банками Великобритании, составляет 31% (в т.ч. более 5 лет — 23%). За десятилетие она возросла на 11% или на треть.

В условиях жесткой конкуренции на рынке финансовых услуг крупные банки сокращают число филиалов с целью уменьшения издержек и расширяют работу с физлицами по телефону и через интернет.

Существенной проблемой для банковской системы остается мошенничество с использованием пластиковых карточек. В этой связи коммерческие банки вкладывают финансовые ресурсы в развитие системы расчетов, стремясь исключить из нее необходимость подписи клиента. В 2003-05гг. в стране планируется реализовать программу, нацеленную на введение новых дебетовых и кредитных карточек со встроенными индивидуальными чипами и модернизацию под них банкоматов.

В Лондоне расположена штаб-квартира одного из крупнейших международных региональных инвестиционных банков — Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Объявленный акционерный капитал банка — 20 млрд. евро.

С 2003г. банк приступил к реализации «Стратегии ЕБРР в Российской Федерации на 2003-04гг.», которой предусмотрено, что в среднесрочной перспективе Россия будет занимать доминирующее положение в получении средств ЕБРР, и на ее долю будет приходиться 30% общих инвестиций. Основная часть капиталовложений банка будет направлена в реальный сектор российской экономики (промышленность, транспорт и связь, электроэнергетика и добывающие отрасли, агробизнес), а также финансово-банковский сектор, муниципальное хозяйство.

В 2003г. банк одобрил финансирование 22 инвестиционных российских проектов, общая сумма инвестиций в которые оценивается в 1,9 млрд.долл., в т.ч. инвестиции ЕБРР — 1 млрд.долл. Крупнейшие из них: программа развития Москвы (транспортных артерий, энергосбережения) — 247,2 млн.долл.; модернизация оборудования на трех заводах компании

«Силовые машины» — 81,5 млн.долл.; строительство завода по производству стекла в г.Раменское (Московская обл.) — 70 млн.долл., модернизация оборудования и строительство электростанции на заводе компании «Уралкалий» в г.Бережники (Пермская обл.) — 75 млн.долл. и др.

## Фондовый рынок

Является одним из важнейших секторов британской экономики. Развитая фондовая инфраструктура и большое число международных бирж, использующих широкий набор финансовых инструментов, способствуют тому, что в Великобритании осуществляется значительный объем операций не только с национальными, но и с иностранными ценными бумагами.

Важнейшую роль в системе фондового рынка Великобритании играет Лондонская фондовая биржа (London Stock Exchange, далее LSE).

После существенного спада 2002г., 2003г. характеризовался ростом деловой активности на Лондонской фондовой бирже. Индекс 100 ведущих компаний (FTSE100) вырос по сравнению с концом 2002г. на 13,6%, 250 компаний (FTSE250) — на 34,3%, развивающихся компаний (FTSE AIM) — на 38,6%. В целом рост деловой активности на LSE в 2003г. составил 16,6%.

Это существенно ниже показателей деловой активности на других фондовых рынках мира (индекс Nemas 50 вырос на 58,3%, Nasdaq — 50%, Dow Jones — 25,3%).

На бирже на конец дек. 2003г. котировались акции 2692 компаний (2002г. — 2824), включая 2311 британских (2405) и 381 (419) иностранных, имеющих капитализацию соответственно 1372 млрд.ф.ст. (1158 млрд. ф.ст.) и 1974 млрд.ф.ст. (1158 млрд.ф.ст.).

Объем торгов на LSE (3636 млрд.ф.ст.) по сравнению с 2002г. упал на 20,9%, стоимость торгуемых акций (1614млрд.ф.ст.) — на 8,5%, число компаний, имеющих листинг на бирже — на 4,7%. Несмотря на сокращение числа компаний, чьи акции торгуются на LSE, их рыночная капитализация выросла на 9,5%.

На британские компании пришлось: 51,6% общего объема продаж ценных бумаг на LSE, 82,3% сделок с ними, 50,8% от стоимости торгуемых акций.

Из ценных бумаг национальных эмитентов в 2003г. наиболее активно торговались акции банков (объем продаж 324 млрд.ф.ст.) и компаний, работающих в сфере телекоммуникаций (176 млрд.ф.ст.), нефти и газа (146 млрд.ф.ст.), фармацевтики (128 млрд.ф.ст.), средств массовой информации (118 млрд.ф.ст.), розничной торговли (100 млрд.ф.ст.), а также ценные бумаги добывающих компаний (69 млрд.ф.ст.).

Основной объем продаж в 2003г. пришелся на сделки с акциями BP (объем продаж составил 100 млрд.ф.ст., рост на 4,2% по сравнению с 2002г.), HSBC Holdings (96 млрд.ф.ст.; рост на 17,5%), Vodafone (94 млрд.ф.ст., падение на 28,6%), Glaxo SmithKline (76 млрд.ф.ст.; -2,1%), Royal Bank Of Scotland (49 млрд.ф.ст., -3,2%), AstraZeneca (45 млрд.ф.ст., -15,3%), Shell Transport & Trading (40 млрд.ф.ст., -30,2%), Barclays (33 млрд.ф.ст., -16,9%), Lloyds TSB (25 млрд.ф.ст., -40,7%).

Среди инокомпаний лидерами по продажам на бирже являлись Nokia (30,6 млрд.ф.ст.), Royal Dutch Petroleum (20,9 млрд.ф.ст.), Total (20,6

млрд.ф.ст.), Deutsche Telekom (18,7 млрд.ф.ст.), Telefonica (18,5 млрд.ф.ст.), ENI (18 млрд.ф.ст.), Siemens (17,6 млрд.ф.ст.).

Среди крупных инокомпаний, получивших листинг на LSE в 2003г., — российская компания «Объединенные машиностроительные заводы» (7 место). В начале 2003г. на LSE появилась вторая аккредитованная российская инвестиционная компания — «Объединенная финансовая группа».

В разрезе отдельных стран доминирующее положение на рынке иностранных ценных бумаг занимают США (20,9% продаж акций иностранных компаний), Франция (12,1%), Германия (10,9%), Япония (10,2%). В 2003г. доля развивающихся рынков в объеме продаж иностранных акций повысилась до 9,3% против 5,2% в 2002г.

Широкий круг профессиональных финансовых услуг, включая корпоративное финансирование и управление активами (50% всего европейского рынка), обеспечивают действующие в Великобритании инвестиционные банки. Среди них — большое количество иностранных, включая американские и европейские, которые оперируют в Великобритании через свои филиалы, ориентированные на рынки Европы, Азии, Африки. Существенное место в их деятельности занимают консультации по вопросам слияния и поглощения компаний, подписка на акции и другие сделки с ценными бумагами. Они имеют большой опыт в проведении предприватизационной экспертизы.

В силу проблем, связанных с падением деловой активности на фондовом рынке в предшествующий год, доходы инвестиционных банков в 2003г. также продолжали падать. В этой связи многие инвестиционные банки проводили политику по сокращению своих подразделений, ориентированных на работу с ценными бумагами. Среди них — JP Morgan Chase и Credit Suisse First Boston.

## Валютный контроль

В конце 70гг. британское правительство отменило все ограничения по валютным операциям банковского и коммерческого характера, а в начале 80гг. — ограничения по операциям, связанным с переводом капиталов как в форме британских зарубежных инвестиций, так и в части трансфертов по статьям платежного баланса.

В определенных случаях перевод капитала из страны может быть ограничен, например, когда имеются основания предполагать, что перевод капитала производится с целью избежания подлежащих уплате в стране пребывания налогов, либо, когда перевод капитала осуществляется с целью отмывания денежных средств. Перевод капитала может быть ограничен или запрещен по политическим причинам (недружественный режим, существующий в стране, куда осуществляется перевод капитала; применение международных санкций в отношении конкретной страны).

Принятие решений о введении запрета или ограничений на перевод капитала за границу входит в компетенцию различных госведомств и организаций. По статьям платежного баланса решение принимается министерством финансов Великобритании, по банковским операциям — Банком Англии, по политическим основаниям — министерством иностранных дел по согласованию с министерством торговли и промышленности. Ве-

Великобритания придерживается законодательства ЕС, которое предусматривает отмену всех ограничений по движению капитала в рамках Евросоюза.

Валютное регулирование в Великобритании строится также в соответствии с ее международными обязательствами. Великобритания является участницей Конвенции Организации Объединенных Наций о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ 1988г. (Венской конвенции), других международных правовых актов, регламентирующих противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем.

Во исполнение своих международных обязательств в Великобритании совершенствуется национальное законодательство в данной сфере. В соответствии с Директивой ЕС 1991г. о борьбе с отмыванием денег были разработаны Положения 1993г. об отмывании денег (включены в Закон 1994г. об уголовном судопроизводстве и вступили в силу с 1 апр. 1994г.). В части наложения ареста и конфискации денег и собственности, нажитых преступным путем, данный закон был дополнен парламентскими актами: Proceeds of Crime Act 1995 и Criminal Justice Act 1998, Proceeds of Crime Bill 2002.

В сфере валютного регулирования наиболее важным для Великобритании остается вопрос присоединения к Европейскому валютному союзу. С учетом того, что Великобритания на начальном этапе отказалась от присоединения к единой европейской валюте, в правительстве и парламенте страны активно обсуждается вопрос о введении в стране евро к 2004г. Право окончательного решения о проведении референдума по данному вопросу было передано в 2002г. от правительства к парламенту.

По оценкам большинства британских экспертов, макроэкономические показатели экономики страны отвечают необходимым критериям присоединения к единой европейской валюте. К 7 июня 2003г. минфин страны должно завершить анализ состояния британской экономики на соответствие пяти критериям, достижение которых, по мнению британского правительства, необходимо для введения евро. Наиболее оптимистические прогнозы показывают, что присоединение к единой валюте даст британской экономике дополнительные 0,25% роста ВВП в год в течение последующих 10-15 лет. Наиболее приемлемое соотношение валют в момент перехода оценивается в промежутке 1,45-1,50 евро за английский фунт стерлингов.

Решение вопроса о конкретном времени присоединения Великобритании к евро перешло из экономической плоскости в политическую. Правящей лейбористской партии, большинство членов которой поддерживает переход на единую валюту, предстоит заручиться большинством голосов в парламенте, а самое главное добиться формирования у населения лояльного отношения к евро для уверенного проведения референдума по данному вопросу.

Опросы общественного мнения свидетельствуют о том, что затянувшаяся рецессия в странах Евросоюза и франко-германская оппозиция США и Великобритании в вопросе решения иракской проблемы увеличили число сомневающих в необходимости быстрого перехода страны на единую европейскую валюту. 80% членов профсоюза работников транспорта против присоединения к евро до предстоящих парламентских выборов в 2005г.

## Налоги

Области налоговой политики в Великобритании ключевую роль играют три госоргана: минфин (HM Treasury), Управление налоговых сборов (Inland Revenue) и Королевская служба таможен и акцизов (HM Customs and Excise).

Минфин формирует бюджетную политику, осуществляет надзор в валютной и налоговой области; планирование и контроль за расходами на общественные нужды; ведет правительственный учет валютных средств; осуществляет надзор за качеством общественных услуг; участвует в международных финансовых отношениях; контролирует сферу финансовых услуг, управляет центральным правительственным долгом.

Управление налоговых сборов взимает налоги с прибыли, доходов и капиталов, гербовый сбор. Его структурное подразделение (Contributions Office) является ответственным за формирование Госстрахования (National Insurance).

В компетенцию Королевской службы таможен и акцизов, в частности, входит сбор и учет таможенных пошлин и платежей, налогов и сборов (включая НДС), связанных с импортом товаров; агентские функции, включая контрольные в области импорта и экспорта, введение защитных мер, ведение торговой статистики. Местные власти взимают большинство местных налогов, таких как муниципальный налог.

Главными источниками госдоходов Великобритании являются следующие группы налогов: налоги на доходы (прибыль), включающие личный подоходный налог, корпоративный налог и налог на продажу нефти; налоги на расходы, включающие налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины и акцизные сборы; взносы в систему социального страхования; налоги на капитал, включая налог на наследство, налог на прирост капитала, муниципальный налог и налог на хозяйственную деятельность.

Личный подоходный налог (Personal Income Tax). Статус резидента зависит от количества дней, проведенных лицом в Великобритании. Применяются следующие основные правила: при физическом отсутствии лица в Великобритании оно считается нерезидентом; если лицо находится в Великобритании более 183 дней в течение одного налогового года, оно считается резидентом; если лицо находится в Великобритании более 90 дней в каждом году в течение четырехлетнего периода, оно считается резидентом; если у лица имеется жилье в Великобритании, один день, проведенный в Великобритании лицом, будет давать ему статус резидента, даже при не использовании им указанного жилья.

Личный подоходный налог взимается по прогрессивной ставке со всех видов налогооблагаемых доходов от всех источников. Применяются следующие ставки: 10% на первую налогооблагаемую сумму в 1,920 ф.ст. в год (так называемая стартовая ставка); 22% на доходы на сумму от 1,921 ф.ст. до 29,900 ф.ст. (это базовая ставка); 40% на доходы, превышающие 29,900 ф.ст. (высшая ставка).

По общему правилу, обложению личным подоходным налогом подлежат все виды доходов: работа по найму, прибыль от торговой или иной профессиональной деятельности, пенсии, роялти, рента, дивиденды, проценты, алименты. Приме-

няемая ставка налога на дивиденды в размере до 29,900 ф.ст. равняется 10% и 32,5% на сумму, превышающую 29,900 ф.ст.

На каждого резидента в Великобритании распространяется положение о необлагаемом налоговом минимуме – сумме, с которой не уплачивается никакой налог. В 1999-2000гг. не подлежали налогообложению суммы менее 4,335 ф.ст. Эта сумма вычиталась из дохода до применения налоговой ставки. В 2002-03гг. указанная сумма установлена в 4,615 ф.ст. для лиц в возрасте до 65 лет, в 6,190 ф.ст. для лиц в возрасте от 65 до 74 лет, в 6,370 ф.ст. для лиц в возрасте свыше 75 лет.

Корпоративный налог (Corporation Tax). Каждая компания-резидент обязана уплачивать корпоративный налог с прибыли, получаемой как в Великобритании, так и за ее пределами.

В целях налогообложения под «компаниями» понимаются любые инкорпорированные на территории Великобритании или за ее пределами юридические лица, а также любые неинкорпорированные ассоциации. В их число не включаются товарищества или частные торговцы.

Компании-резиденты. Для целей налогообложения компания является резидентом, если во-первых, она инкорпорирована в Великобритании, и во-вторых, если ее управление или контроль над ней осуществляется из Великобритании. Даже, если компания уплачивает налог с любого дохода за границей, она подлежит налогообложению в Великобритании. Однако налог, уплаченный компанией за границей, обычно засчитывается при уплате налога в Великобритании, таким образом уменьшая его размер.

Компании-нерезиденты в Великобритании подлежат обложению корпоративным налогом с прибыли, получаемой прямым или косвенным путем от торговых операций в Великобритании через свои отделения или агентства.

Компания-нерезидент в Великобритании может подлежать обложению подоходным налогом (income tax), при этом из общей суммы дохода обычно вычитаются доходы, не связанные с торговлей (рента, проценты, роялти). Компании-нерезиденты не облагаются налогом на прирост капитала, возникающего от использования активов, не связанных с торговыми операциями в Великобритании.

Общие принципы налогообложения компаний-нерезидентов, могут модифицироваться в соответствии с положениями соответствующих соглашений об избежании двойного налогообложения. Обложению корпоративным налогом подлежит вся прибыль, получаемая компаниями-резидентами, а также прибыль компаний-нерезидентов, полученная ими на территории Великобритании.

В Великобритании ставка корпоративного налога является прогрессивной и составляет для компаний: с прибылью менее 50 тыс.ф.ст. – 10% с первых 10 тыс.ф.ст. и 23,75% с суммы, превышающей 10 тыс.ф.ст. (таким образом на всю сумму прибыли ставка варьируется от 10 до 19%); с прибыли от 50 до 300 тыс.ф.ст. – 19%; с прибыли от 300 тыс.ф.ст. до 1500 ф.ст. – 19% с первых 300 тыс.ф.ст. и 32,75% с суммы, превышающей 300 тыс.ф.ст. (на всю сумму прибыли ставка варьируется от 19 до 30%); с прибыли более 1500 тыс.ф.ст. – 30%.

Отчетный период устанавливается обычно сроком в 12 мес. В случае, если отчетный период компании превышает 12 мес., его можно разбить на два или несколько периодов продолжительностью 12 мес. каждый, за исключением последнего.

Иностранная компания, имеющая филиал в Великобритании, уплачивает корпоративный налог с прибыли от деятельности такого филиала. Прирост капитала и инвестиционный доход, связанные с деятельностью филиала в Великобритании, также подлежат налогообложению. Прибыль филиала облагается налогом в размере 30%. Иногда при определенных обстоятельствах, устанавливаемых налоговыми органами, может применяться ставка в 20%. Расходы, понесенные за пределами Великобритании, полностью и исключительно в целях операций филиала, (включая разумные расходы головной компании), должны приниматься во внимание при расчете прибыли филиала, подлежащей налогообложению.

Налог на добавленную стоимость – НДС (Value Added Tax). НДС взимается с поставок товаров и услуг, осуществляемых на территории Великобритании налогооблагаемыми лицами в связи с их деятельностью, включая экспорт в страны Евросоюза. Под «налогооблагаемыми лицами» понимаются любые юрлица (включая товарищества, компании), которые в соответствии с законом обязаны быть зарегистрированными в целях обложения НДС.

Для целей налогообложения НДС компания, чей предполагаемый годовой оборот превысит 55 тыс.ф.ст., подлежит регистрации в местном отделении Королевской службы таможен и акцизов. Для отдельных видов деятельности установлен более низкий порог для регистрации (например, компании, занимающиеся предоставлением услуг в общественной сфере, должны регистрироваться при обороте 26 тыс.ф.ст.).

В зависимости от видов поставляемых товаров и услуг ставки налога существенно варьируются. Существует три категории ставок:

1. Стандартная ставка (standard rate) в настоящее время установлена на уровне 17,5%.
2. Пониженная ставка (reduced rate) в размере 5% применяется к топливу и электроэнергии, используемым в домашнем хозяйстве и благотворительных заведениях.
3. «Нулевая ставка» (zero rate) применяется, в частности, к большинству продуктов питания, детской одежде и обуви, книгам и газетам, продаже новых жилых зданий и домов, используемых в благотворительных целях, услугам общественного транспорта, медикаментам и инвалидным принадлежностям. Если компания реализует только эти товары или услуги, она вправе не регистрироваться для уплаты НДС, однако на это необходимо получить разрешение местных налоговых органов.

НДС не облагаются так называемые «освобожденные поставки» (exempt supplies), включая образование, финансовые услуги, страхование, здравоохранение, услуги врачей и дантистов, (но исключая другие услуги как, например, остеопатия). Если компания предоставляет услуги только принадлежащие к этой категории, ей не обязательно регистрироваться для обложения НДС.

НДС взимается на каждой стадии процесса производства или распределения товаров и услуг. Налогооблагаемое лицо оплачивает НДС на rea-



лизуемые им товары и услуги. Доходы от реализации этих товаров и услуг (вместе с его импортом) называются его поступлениями, а налог на них — налогом на поступления. Товары и услуги, реализуемые налогооблагаемым лицом, называются выпуском продукции, а налог на них — налогом на выпуск продукции.

Если в отчете о возврате НДС налог на выпуск продукции превышает налог на поступления, налогооблагаемое лицо уплачивает разницу Королевской службе таможен и акцизов, при обратной ситуации налогооблагаемое лицо имеет право на получение компенсации от Королевской службы таможен и акцизов.

Когда налогооблагаемое лицо поставляет товары или услуги, не облагаемые НДС, налог на выпуск продукции не взимается. Однако, налогооблагаемое лицо может все же востребовать налог на поступления, который оно уплатило с покупок. Каждое налогооблагаемое лицо обязано вести учет возврата НДС в Королевской службе таможен и акцизов на периодической основе, обычно раз в три месяца.

НДС, по общему правилу, уплачивается ежеквартально. Законом установлены санкции за нарушения налогового режима. За просрочку в уплате НДС налагается пеня в 2-5% от суммы неуплаченного налога. За просрочку в регистрации в качестве налогоплательщика НДС, недекларирование товаров, налагается штраф в размере от 5% до 15% от суммы неуплаченного налога.

Акцизы (Excise Duties). Акцизные сборы по отдельным товарам значительно различаются по размеру. Применительно к топливу и маслам используются следующие ставки акцизного сбора (ф.ст. за 1 л.):

Бензин (за исключением неэтилированного, авиационного и др.) — 0,5468; дизтопливо (за исключением дизтоплива с низким содержанием серы) — 0,5182; дизтопливо с низким содержанием примеси серы — 0,4582; дизтопливо, используемое в домашнем хозяйстве — 0,0313; неэтилированный бензин — 0,4882; авиационный бензин — 0,2734; сжиженный природный газ, используемый как авиационное топливо — 0,0900

Минеральные виды топлива, используемые дорожным транспортом, облагаются повышенной ставкой акцизного сбора. В целях поощрения использования экологически чистых видов топлива установлены в частности пониженные ставки на неэтилированные марки бензина и дизельного топлива с пониженным содержанием примеси серы, на сжиженный природный газ.

Керосин, применяемый в качестве моторного топлива, большинство смазочных материалов и масел, используемые в промышленных целях, садоводстве и торговом флоте, освобождены от акциза или на них установлена минимальная ставка. Заменители топлива облагаются по той же ставке акцизного сбора, что и их минеральные аналоги.

В результате акцизы на топливо составляют до 46-49% его розничной цены (общая налоговая составляющая в розничной цене топлива оценивается экспертами Британского института финансовых исследований в 75-80%).

Акцизный сбор на сигареты исчисляется по комбинированной схеме: частично как фиксированная ставка (96,88 ф.ст.) на одну тысячу сигарет, а частично как процент от ее розничной цены

(22%). Акциз на сигареты составляет 68% их розничной цены (общая налоговая составляющая — 83%). Ставки акцизов на другие табачные изделия зависят от их веса.

Акцизы на спиртные напитки, пиво, вино, сидр и другие алкогольные напитки зависят от содержания в них спирта и емкости. В настоящее время действуют следующие ставки акцизного сбора на эти продукты: (1 ф.ст. за 1 л. чистого алкоголя): спиртные напитки — 19,56; вина с содержанием алкоголя свыше 22% — 19,56. А также в 1 ф.ст. за 100 л.: вина и искусственные вина крепостью 4.0 — 5,5% — 67,25; вина и искусственные вина крепостью 5,5-15% — 158,69; вина и искусственные вина крепостью 15-22% — 211,58; шипучие вина и искусственные вина крепостью 5,5-8,5% — 166,70; шипучие вина и искусственные вина крепостью 8,5-15% — 220,54; сидр и перри (грушевый сидр) крепостью 1,2-7,5% — 25,61; сидр и перри (грушевый сидр) крепостью 7,5-8,5% — 38,43; газированный сидр и перри крепостью 1,2-5,5% — 25,61; газированный сидр и перри крепостью 5,5-8,5% — 166,70; и пиво — 11,89 за каждый 1% крепости.

14,6% цены пива в Великобритании приходится на акцизы (на все налоги 29,5%), вино — 35,5% (50,4%), крепкие спиртные напитки — 45,7% (60,6%). Спиртосодержащие продукты, предназначенные для научно-исследовательских, медицинских целей, промышленной переработки, освобождены от уплаты акцизного сбора.

Иные виды сборов. облагаются сбором различного рода тотализаторы, игры в казино, бинголото и аттракционы (Betting, Gaming and Lottery duties). Ставки варьируются в зависимости от азартности и рискованности конкретной игры. С окт. 2001г. введена новая ставка сбора в размере 15% на прибыль букмекеров, заменив ранее действовавший сбор с тотализаторов в 6,75%.

С апр. 2001г. введена новая структура взимания сборов, основанная на дифференциации классов пассажирских авиарейсов (Air Passenger duty). Для рейсов в пределах территории Великобритании и стран Евросоюза для билетов низшего класса определен сбор в 5 ф.ст., и в 10 ф.ст. для всех остальных. Эквивалентные ставки в 20 и 40 ф.ст. соответственно определены для стран-не членов ЕС.

Сбор со страховой премии (Insurance Premium tax) взимается в 5% по всем основным видам страхования, максимальная ставка в 17,5% установлена на страхование путешествий и страховки продаваемых поставщиками автомобилей, а также бытовой техники.

Налог на загрязнение земли (Landfill tax) взимается в 13 ф.ст. за тонну отходов, минимальная ставка установлена в 2 ф.ст. за тонну инертных отходов.

Совокупный сбор (Aggregate levy) введен с апр. 2002г. в 1,60 ф.ст. за 1 т. добытого песка, гравия и горной породы для использования в качестве заполнителей.

Сбор за изменение климата (Climate Change levy) применяется с апр. 2001г. в размере 0,43 пенса за 1 квтч. при использовании за границей электроэнергии, 0,15 пенсов за 1 квтч. газа, 0,96 пенсов за 1 квтч. за килограмм сжиженного природного газа и 1,17 пенса за 1 кг. твердого топлива.

Дорожный сбор (Vehicle Excise duty) применяется с марта 2001г. в отношении новых машин в зависимости от выхлопа угарного газа и типа используемого бензина.

Годовая ставка сбора для машин, зарегистрированных после марта 2001г. колеблется в пределах 70-155 ф.ст. для машин, использующих бензин; 80-160 ф.ст. — для машин, работающих на дизельном топливе; для автомобилей, работающих на высокоочищенных видах топлива ставка сбора колеблется в пределах 60-150 ф.ст.

В отношении машин, зарегистрированных до марта 2001г. размер сбора зависит от объема двигателя. Стандартная ставка равняется 160 ф.ст., пониженная ставка составляет 105 ф.ст. для машин с объемом двигателя до 1,549 см<sup>3</sup>.

Для грузовых автомобилей установлена годовая стандартная ставка дорожного сбора в 165 ф.ст. при объеме двигателя до 1,850 куб.см. (160 ф.ст. для грузовиков, имеющих сертификат о пониженном загрязнении воздуха). Размер сбора на автобусы зависит от числа посадочных мест.

Таможенные пошлины (Customs Duties). Налагаются в соответствии с Единым таможенным тарифом ЕС на товары, ввозимые из стран-не членов Евросоюза. В пределах ЕС товары могут беспрепятственно передвигаться без прохождения таможенной процедуры при импорте или приостановки в целях обычных фискальных проверок. В отношении коммерческих отправок партий грузов применяются акцизные сборы и НДС по ставкам, действующим в Евросоюзе в стране назначения.

Гербовый сбор (Stamp Duty). Уплачивается компанией при оформлении ряда правовых и коммерческих документов, (включая основные виды изменения правового положения и аренду недвижимого имущества), включая документы об изменении правового положения титулов собственности на землю.

Размер гербового сбора зависит от суммы сделки (стоимости земельных участков и имущества, в отношении которых изменяется правовое положение). Применяются следующие ставки, в ф.ст.: до 60,000 — 0; 60,001-250,000 — 1%; 250,001-500,000 — 3%; свыше 500,000 — 4%.

Гербовый сбор на передачу долей, акций установлен в 0,5% от цены проданной доли, акции. Для декларации о доверительном управлении установлена фиксированная ставка в 5 ф.ст.

Гербовый сбор за оформление документов, подлежащих налогообложению, должен быть оплачен в течение 30 дней с момента их исполнения или, если первое исполнение было не на территории Великобритании, — в течение 30 дней с момента получения документа в Великобритании. Установлены санкции за просрочку в оплате.

Определенные операции по передаче долей, акций, которые не зависят от представления такого документа (и, следовательно, не являются объектом для гербового сбора), являются объектом налога на резерв гербового сбора (stamp duty reserve tax) по ставке 0,5% с цены, уплаченной доли, акции.

Взносы в систему социального страхования (National Insurance Contribution). Данный вид налога представляет собой платежи на цели социального обеспечения, необходимые для создания фонда общенационального финансирования пособий по безработице и болезни, а также государственных пенсий за выслугу лет. Указанные взносы уплачиваются не только работниками, но и их компаниями-нанимателями.

Расчет размера уплачиваемого компанией взноса производится исходя из еженедельного дохода работника. Если получаемый работником до-

ход превышает 89 ф. ст., компания выплачивает в фонд социального страхования стандартный взнос в 11,8% от размера заработка.

Налог на прирост капитала (Capital Gains Tax). Указанный вид налога взимается с чистого прироста капитала (после вычета убытков), полученного каким-либо лицом в каком-либо налоговом году, с освобождением от его уплаты, если этот прирост не превышает определенной установленной суммы (7.500 ф.ст. для физлиц и 3.750 для юрлиц).

С апр. 1990г. такое освобождение от уплаты налога получает каждый из супругов в отдельности. Освобождаются от уплаты налога на прирост капитала также доходы, полученные от продажи частных машин, государственных ценных бумаг и сберегательных сертификатов, облигаций, опционов, жилых домов и произведений искусства, доходы от азартных игр, страхования жизни, контрактов о ренте с отсроченным платежом. Налог взимается по маржинальной для налогоплательщика ставке (в зависимости от дохода лица: 10%, 20% и 40%).

Налог на наследство (Inheritance Tax). Данный вид налога взимается со стоимости полученного наследства и даров, сделанных в течение семи лет до кончины. Налог распространяется на ту часть стоимости наследства и даров, которая превышает установленную необлагаемую сумму (в 2001-02гг. составляет 242.000 ф.ст.), и взимается по единой ставке в 40%.

Налогом на наследство не облагаются передача имущества между супругами, подарки и вещи, оставленные в наследство британским благотворительным обществам, основным политическим партиям и фондам культурного наследия.

Местное налогообложение. В соответствии с Законом о местном правительственном финансировании (Local Government Finance Act 1987) система финансирования местных советов (муниципалитетов) базируется на четырех источниках: налогах на хозяйственность (non-domestic rate или business rate); муниципальных налогах (council tax); правительственных дотациях; продажах, взносах и сборах. Основными источниками финансирования, на которые приходится 75%, являются налог на хозяйственную деятельность и муниципальный налог.

Налог на объекты хозяйственности (National Non Domestic Rates). Система налогообложения предпринимательства была скорректирована в 1990г., когда была произведена переоценка всей недвижимости и установлены ставки налога на местном уровне. Последующая переоценка была произведена в 1995г. Вся сумма налогов от хозяйственности поступает в госфонд и перераспределяется затем между местными советами, исходя из численности взрослого населения подчиненных им территорий.

Плательщиками налога на объекты хозяйственной деятельности выступают лица (юридические и физические), которые являются собственниками или арендуют недвижимость для целей, не связанных с проживанием. Даже в тех случаях, когда недвижимость пустует и не используется по назначению, то все равно, собственник или арендатор обязаны уплачивать налог, но в уменьшенном размере.

Объектами налогообложения являются объекты недвижимости, используемые для коммерческих целей, например, магазины, офисы, склады, фабрики.

Для расчета налога используется унифицированная ставка (roundage), которая в настоящее время равна 3,3% от стоимости объекта. Ее размер утверждается на каждый финансовый год Правительством по данным о стоимости недвижимости, представляемым Службой по оценке объектов недвижимости (Valuation Office Agency).

Муниципальный налог (Council Tax). Введен в 1993г. Налог платится ежемесячно, исходя из рыночной стоимости недвижимости, находящийся в собственности или в аренде налогоплательщика. Размер налога зависит от категории, к которой относится та или иная недвижимость (всего 8 категорий). Чем меньше цена недвижимости, тем меньше размер налога. Например, в муниципальном районе Кэмден для объектов категории «А» стоимостью до 40.000 ф.ст. установлен налог в 771.58 ф.ст., а для объектов 8-й категории «Н» стоимостью свыше 320.000 ф.ст. сумма налога составляет 2.314,74 ф.ст.

Муниципальный налог в полном объеме уплачивается, если в жилом помещении проживают двое взрослых (свыше 18 лет) граждан. Если в жилище проживает один гражданин, сумма налогообложения уменьшается на 25%, если в помещении, пригодном для проживания, не проживают, сумма налога уменьшается на 50%.

Определенные категории граждан не являются субъектами налогообложения. К числу таких относятся иностранные дипломаты посольств и члены военных миссий или организаций, сотрудники штаб-квартир международных организаций.

Счет к налогоплательщику на уплату налога выставляется в марте или апр. По общему правилу налогоплательщику предлагается производить оплату муниципального налога 10 разовыми перечислениями в течение финансового года. Однако налогоплательщик вправе по согласованию с местным советом определить иной порядок осуществления платежей.

Устранение двойного налогообложения. Великобритания является участницей более 100 соглашений об избежании двойного налогообложения. Эти соглашения направлены на устранение двойного налогообложения в процессе экономического сотрудничества с другими странами и предотвращение применения мер фискального характера в отношении деятельности британских компаний за рубежом. Такие соглашения содержат положения о мерах противодействия избежанию от уплаты налогов и сокрытию доходов.

В условиях Конвенции между правительствами России и Великобритании от 15 фев. 1994г. действует следующий принцип устранения двойного налогообложения.

Статья 22. 1. С учетом положений законодательства Соединенного Королевства в отношении разрешения зачета против налога Соединенного Королевства налога, уплачиваемого вне его территории (которые не затрагивают общего принципа).

а) Налог РФ, уплачиваемый согласно ее законодательству и в соответствии с настоящей Конвенцией непосредственно или путем вычета, на

прибыль, доход или прирост стоимости имущества, полученных из источников в РФ (исключая в случае выплаты дивидендов налог, уплачиваемый в РФ в отношении прибыли, из которой выплачиваются такие дивиденды) должен быть зачтен против любого налога Соединенного Королевства, начисленного на ту же прибыль, доход, или прирост стоимости имущества.

б) В случае, если дивиденды выплачиваются компанией, которая является лицом с постоянным местопребыванием в РФ, компании, которая является лицом с постоянным местопребыванием в Соединенном Королевстве и которая контролирует прямо или косвенно по крайней мере 10% участия в компании, выплачивающей дивиденды, сумма зачета будет включать (в дополнение к любому российскому налогу, зачитываемому в соответствии с подпунктом а) настоящего пункта), налог, уплачиваемый компанией в отношении прибыли, из которой выплачиваются дивиденды.

2. Если лицо с постоянным местопребыванием в РФ получает доход из Соединенного Королевства, который в соответствии с положениями настоящей Конвенции может облагаться налогом в Соединенном Королевстве, сумма налога на этот доход, уплачиваемый в Соединенном Королевстве подлежит зачету при уплате этим лицом налога на доходы в РФ. Однако размер засчитываемой суммы не может превышать сумму налога на доход, исчисленную в РФ в соответствии с ее налоговыми законами и правилами.

3. Для целей пунктов 1 и 2 настоящей статьи прибыль, доход и доход от прироста стоимости имущества, которыми обладает лицо с постоянным местопребыванием в одном Договариваемом Государстве, которые могут облагаться налогами в другом Договариваемом Государстве в соответствии с настоящей Конвенцией, будут рассматриваться полученными из источников в этом другом Договариваемом Государстве.

## Финансы

Бюджет Великобритании на 2003/04 фин.г. формировался в условиях сохраняющейся стагнацией экономики ведущих стран мира и неопределенностью динамики развития мировых рынков, в т.ч. с учетом ожидания, а затем и начала войны в Ираке.

При формировании бюджета на 2003/04 фин.г. правительство Великобритании исходило из того, что в 2003 и 2004 гг. темпы роста экономики стран «семерки» составят 1,75% и 2,75%, стран зоны евро – 1% и 2,25%, мировой торговли товарами и услугами – 4,75% и 8,5%. Динамика британской экономики, по прогнозам минфина Великобритании, в 2003 и 2004г.х должна была характеризоваться следующими показателями прироста: ВВП – 2-2,5% и 3-3,5%; инвестиций в основной капитал – 4,25-4,75% и 7,25 – 7,75%; экспорта товаров и услуг – 1,25-1,5% и 8,25-8,75%; импорта товаров и услуг – 4- 4,25% и 7,25%-7,75%.

Предусматривалось, что отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям в 2003-04гг. стабилизируется на уровне 23,25 млрд.ф.ст. и будет в три раза больше его объема в 2002г. (8,75 млрд.ф.ст.).

В связи с заметным снижением прогнозных показателей роста британской экономики (на 0,5%) по сравнению с предбюджетным посланием (2002г.) в бюджет потребовалось внести корректив-

ровки общих бюджетных доходов в сторону снижения (на 2 млрд.ф.ст.) при увеличении планируемых расходов (на 1 млрд.ф.ст.).

В 2003г., несмотря на эти сложности, правительство продолжило выполнение принятых ранее обязательств по поддержке инвестиций и реформ в сферах образования, здравоохранения, транспорта, борьбы с преступностью и не пошло на планируемое ранее увеличение налогов. Были оставлены без изменений ставки налогов на доходы от прироста капитала, сборы с авиапассажиров и страховые ставки, отложено повышение налога на бензин (на 1,28 пенса).

Общий объем заимствований предусматривался в 27 млрд.ф.ст. Относительно ВВП они должны были составить 2,5%, что является рекордным уровнем, начиная с 1996г. Важно и то, что бюджет 2003/04 ф.г. закрепил тенденцию роста госзадолженности относительно ВВП, наметившуюся в 2001/02 ф.г.

В нояб. 2003г. эксперты Организации экономического сотрудничества и развития выступили с предупреждением в адрес британского правительства в связи с продолжающимся ростом дефицита бюджета. По их оценкам, сохранение госрасходов на нынешнем уровне может привести к нарушению Великобританией своих обязательств в рамках Маастрихтских соглашений, предусматривающих потолок дефицита бюджета до 3% ВВП. В 2003г. госрасходы правительства оставались самыми высокими за последние 20 лет. Согласно планам правительства возможно их увеличение в последующие 2г. на 0,75%, в связи с чем дефицит бюджета мог вырасти до 3,2% ВВП к 2005г. Этот показатель на фоне других развитых стран является средним.

Консолидированный бюджет Великобритании состоит из двух частей: текущего и инвестиционного бюджета. В 2003/04 ф.г. расходы текущего бюджета (с учетом расходов на амортизацию основного капитала, которые включаются в расходную часть инвестиционного бюджета, но оплачиваются за счет поступлений в текущий бюджет) запланированы в 436 млрд.ф.ст. (рост на 6,7%), доходы — 428 млрд.ф.ст. (рост на 7,8%). Таким образом, хотя и прогнозировался опережающий рост доходов, текущий бюджет был сведен с дефицитом, равным 8 млрд.ф.ст. (сокращение на 31,6%).

Расходы инвестиционного бюджета (без расходов на амортизацию) составят 23 млрд.ф.ст. (рост на 37,7%), доходы (продажа инвестиционных активов) — 4 млрд.ф.ст.

Инфляция в 2003г. сохранилась на уровне 2002г. Индекс CPI повысился всего на 0,1% до 1,4% (2002г. — 1,3%). Незначительное повышение темпов инфляции произошло, главным образом, за счет роста цен на услуги. Инфляция в этом секторе составила 2,8% в отличие от товарного сектора, где была зарегистрирована дефляция в 0,1%. Следует отметить, что по сравнению с другими странами ЕС Великобритания имела уровень инфляции ниже среднего (2%).

Золотовалютные резервы (валовые) Великобритании на конец дек. 2003г. составили 67,7 млрд.долл., в т.ч.: правительственные резервы — 48,5 млрд.долл. и резервы Банка Англии — 19,2 млрд.долл.

71,6% золотовалютных резервов находится в распоряжении правительства, 28,4% — Банка Англии. 72,2% резервов состоит из активов в инвальной, 9,2% — резервная позиция Великобритании в МВФ, 6,7% — золото.

## Госфинконтроль

Регулирующие и надзорные функции в финансовом секторе осуществляет Служба по контролю за финансовой деятельностью (The Financial Services Authority, FSA), созданная в окт. 1997г. В соответствии с законами «О Банке Англии» (1998г. и «О финансовых услугах и рынках» (2000г. ей переданы функции контроля за финансовым сектором, которые ранее входили в сферу деятельности других девяти ведомств (Банк Англии, Минфин, Регистрационный совет страховых брокеров, Лондонская фондовая биржа).

По своему юридическому статусу FSA — компания с ограниченной ответственностью. Она непосредственно подотчетна министру финансов страны и финансируется за счет сборов с компаний. Финансовых средств из госбюджета не получает.

В числе ее основных функций — выдача разрешений юридическим и физическим лицам на право осуществления деятельности в сфере финансовых услуг; разработка нормативных документов, регулирующих деятельность на финансовом рынке; сбор информации и проведение расследований, связанных с нарушениями в области финансовой деятельности; применение соответствующих санкций к операторам финансового рынка в случаях нарушения установленных правил и норм работы на рынке. В сферу ее компетенции включены листинг компаний на Лондонской фондовой бирже, контроль за сферой ипотечного кредитования и деятельностью кредитных учреждений.

FSA регулирует деятельность основного сегмента финансового рынка, включающего 10 тыс. юридических, (7,5 тыс. инвестиционных компаний, 660 банков, 70 строительных обществ, 1 тыс. страховых компаний, 700 кредитных союзов) и 180 тыс. физических лиц. Ее штат насчитывает 2300 чел.

Управление Службой осуществляется Советом директоров, которые назначаются Министром финансов Великобритании. Совет состоит из 3 исполнительных и 11 неисполнительных директоров, которые назначаются из числа представителей крупных британских банков и инвестиционных компаний. В структуре FSA имеется три функциональных директората: защиты потребителей финансовых услуг, инвестиций и страхования; работы с корпоративными клиентами и по вопросам финансовых рынков; финансового регулирования и по вопросам финансовых рисков.

Особое внимание уделяется поддержанию стабильности финансового рынка. Проведена реформа в сфере защиты депозитных и инвестиционных вкладов населения. Вместо 7 компенсационных схем, охватывавших банковские депозиты, денежные вклады в строительных обществах и других аккумулирующих организациях, создана Единая компенсационная схема (Financial Services Compensation Scheme, ЕКС) по страхованию капиталовложений частных вкладчиков. ЕКС дает возможность вкладчикам обеспечить гарантиями свои капиталовложения. Она вводит пределы возможных компенсаций в зависимости от вида капиталовложений.

Для депозитов физических и юридических лиц, находящихся в банках, кредитных союзах и строительных обществах, установлен максимальный

размер компенсаций в 31700 ф.ст. (100% от 2000 ф.ст. и 90% от последующих 33000 ф.ст.). Выплаты осуществляются, если учреждение, где находятся депозиты, прекращает свою деятельность, ликвидируется либо признается FSA неспособным отвечать по своим обязательствам перед вкладчиками.

Компенсация инвестиционных вкладов предусматривается в случаях прекращения деятельности, ликвидации инвестиционной компании либо при потерях физическими или юридическими лицами финансовых средств в результате недоброкачественного консалтинга или управления инвестициями. Предел компенсаций при предъявлении требований к инвестиционной компании установлен в 48000 ф.ст. (100% от 30000 ф.ст. и 90% от последующих 20000 ф.ст.).

В сфере страхования защищаются владельцы страховых полисов, выданных в Великобритании (в некоторых случаях в странах ЕС и на Британских островах). Компенсации охватывают обязательное и добровольное страхование, а также страхование жизни и возможны только в случае ликвидации страховой компании.

Пределы компенсаций разнятся в зависимости от типа страхования:

- обязательное страхование (например, страхование гражданской ответственности от нанесения ущерба третьей стороне при страховании автотранспортных средств) – 100% страхового взноса;

- добровольное страхование (например, страхование недвижимого имущества) – 2000 ф.ст. страхового взноса покрываются полностью. Выше данной суммы – 90% от страхового взноса, либо от его неиспользованной части;

- долгосрочное страхование (например, страхование жизни, пенсионных вкладов) – 2000 ф.ст. страхового взноса покрываются полностью. Выше данной суммы – 90% от страхового взноса в случае ликвидации компании.

Компенсационный фонд формируется за счет специального налога, взимаемого с компаний и банков один раз в год в соответствии с их специализацией, и контролируется при участии государства. Размер налога варьируется из года в год в зависимости от объема депозитов и инвестиций, подлежащих гарантированию, и объема активов, имеющих в распоряжении Компенсационного фонда.

Установлены максимальные размеры отчислений в указанный Фонд: для компаний, оперирующих депозитами, – не более 0,3% от суммы депозитов, подлежащих гарантированию, для страховых компаний – не более 0,8% от чистой стоимости страховых взносов по страховым полисам, подлежащим гарантированию. Общая сумма взносов инвестиционных компаний в Компенсационный фонд не должна превышать 400 млн. ф.ст.

В 2003г. регулируемыми органами страны велась работа по улучшению деятельности пенсионных фондов. Подготовлен законопроект, который предусматривает создание специального фонда, гарантирующего выплаты пенсий в случае разорения компании; расширение надзорных полномочий государственных органов по контролю за работой пенсионных фондов; замену существующих требований к капиталу пенсионных фондов на более гибкую схему формирования пенсионных накоплений; повышение базовых государственных

пенсий для лиц, работающих после наступления пенсионного возраста и другие. Законопроект находится на рассмотрении в парламенте страны.

В 2003г. наметилась тенденция более тесной координации регулирования банковской деятельности Великобритании с другими членами ЕС в связи с планируемой унификацией финансового рынка в пределах Союза. В рамках этой работы Банком Англии проводится подготовка к переходу финансовых учреждений на новую систему оценки рисков, базирующуюся на Базельских соглашениях. Планируется ужесточение требований к минимальному капиталу банков в качестве обеспечения их капиталовложений в зависимости от кредитных рисков. Новая система устраняет ряд недостатков, существовавших в старой системе оценки рисков, основными критериями которой являлись принадлежность страны к ОЭСР и продолжительность периода возврата предоставляемых инвестиционных ресурсов.

## Бухучет

В соответствии с Директивой ЕС (ЕС №1606/2002) в Великобритании ведется подготовка к переходу на международные-стандарты финансовой отчетности (МСФО). В развитие решений ЕС правительство летом 2003г. приняло решение о переходе британских коммерческих структур на МСФО на добровольной основе. Окончательное решение сформировалось после длительного периода консультаций правительства с компаниями. При этом во внимание были приняты специально сделанные экспертные оценки о преимуществах и недостатках существующей в стране национальной системы бухгалтерности. Выбор добровольного принципа перехода обуславливался тем, что, по мнению британского правительства, ряд положений МСФО (особенно в части, касающейся отчетности малых компаний) качественно уступает действующим нормам. Некоторые положения МСФО находятся в стадии доработки, и их внедрение преждевременно.

Согласно принятому в Великобритании графику переход на МСФО:

- с 1 янв. 2005г. компаниям, чьи ценные бумаги торгуются на европейских фондовых биржах, разрешается готовить сводную и текущую финансовую отчетную документацию на основе МСФО (с той же даты другие компании и товарищества с ограниченной ответственностью могут также использовать МСФО при подготовке консолидированной и текущей финансовой отчетности);

- к 1 янв. 2008г. правительство намерено оценить эффективность финансовой отчетности компаний на основе МСФО с целью принятия решения о целесообразности ее введения.

В 2003г. значительное место в работе по контролю за валютно-финансовым рынком занимала проблема противодействия финансированию терроризма и борьба с отмыванием доходов, полученных преступным путем. Во исполнение своих международных обязательств в Великобритании принимались дополнительные меры по ужесточению контроля за финансовыми потоками в стране, которые были направлены, главным образом, на повышение транспарентности финансовых структур. В 2003г. были ужесточены требования к открытию срочных и накопительных вкладов. Вкладчику необходимо представлять в банк доку-

менты, удостоверяющие личность либо подтверждающие его место жительства. К нарушающим данные требования банкам применяются значительные штрафные санкции.

Крах в 2002г. крупнейших американских корпораций вызвал необходимость рассмотрения правительственными органами Великобритании возможности повышения требований к компаниям, акции которых котируются на LSE, по более полному раскрытию информации об их деятельности. Соответствующие предложения находятся на проработке в FSA.

В 2003г. для крупных кредитно-банковских учреждений и компаний введены квартальные отчеты вместо существовавших ранее полугодовых.

Регулирующими органами разрабатывается система мер по усилению контроля за компаниями, работающими в сфере долгосрочного страхования. FSA также намерена повысить ответственность менеджеров за принятие решений о капиталовложениях и за советы, предоставляемые держателям страховых полисов. Ведется анализ эффективности работы финансового менеджмента через отдельные поручения аудиторам в ходе проверок деятельности компаний. Планируется, что менеджеры будут обязаны ежегодно подтверждать свою квалификацию на соответствие положениям разрабатываемого кодекса «Принципы и практика финансового менеджмента». Компаниям рекомендуется вносить в свои годовые отчеты дополнительные позиции, отражающие соблюдение ими интересов держателей страховых полисов и акционеров. Нововведения начнут действовать в 2004г. Для контроля над деятельностью компаний, работающих в сфере долгосрочного страхования, рассматривается вариант создания в структуре их советов директоров специального комитета, состоящего из неисполнительных директоров и независимых экспертов, который будет оценивать эффективность деятельности финансового управления.

### Малое предприятие

Великобритания традиционно признается международным сообществом как одна из стран с наиболее благоприятным инвестиционным климатом. Она занимает первое место в Европе по затратам на ведение бизнеса, в т.ч. в производственной сфере и информационных технологиях, по имеющимся ограничениям для прямых капиталовложений инокомпаний; второе – по условиям развития предпринимательства (после Голландии), уровню налогообложения (после Ирландии), количеству пользователей интернета (после Германии), стоимости электроэнергии (после Канады); третье – по стоимости международных телефонных переговоров (после Германии и Голландии).

В Великобритании действует один из самых либеральных законов, регулирующих деятельность компаний, – Закон о компаниях. Он устанавливает четкую и достаточно простую систему регистрации компаний. Порядок регистрации – заявительный. В случае соблюдения заявителем установленных законом требований по форме и содержанию представленных документов Регистрационная палата не вправе отказать в регистрации компании. В Великобритании разрешена продажа готовых компаний, т.е. зарегистрированных компаний со стандартными документами об их образовании.

Таким видом бизнеса занимаются агентские фирмы и адвокатские конторы. Этот вид услуг удобен тем, что компания может приступить к ведению деловых операций **без прохождения предрегистрационной процедуры.**

Закон не устанавливает специальных ограничений в отношении иностранных физических и юридических лиц по приобретению и владению недвижимостью, расположенной в Великобритании. Иноинвесторы свободны в выборе места вложения своего капитала на территории страны.

Все принимавшиеся правительством программные документы в сфере экономики содержат меры по созданию дополнительных условий, способствующих повышению привлекательности британской экономики для вложения инвестиций. Принимая во внимание, что большинство существующих и вновь образуемых в стране фирм это – малые и средние компании, особый акцент делается на поддержку малого и среднего предпринимательства.

Она осуществляется в рамках госбюджета, в котором ежегодно предусматриваются меры и выделяются финансовые средства на эти цели. Поддержка малого и среднего предпринимательства направлена на улучшение доступа компаний к финансовым ресурсам, снижение налогового бремени и административных барьеров, оказание консалтинговых и юридических услуг.

Уже несколько лет действуют четыре категории государственных программ помощи компаниям: программы консультаций новым и действующим фирмам; оказания финансовой помощи; поощрение экспорта; региональные программы помощи компаниям. Принимаемые правительством меры по реализации данных программ носят как всеобщий характер, так и приоритетный. К всеобщим мерам можно отнести вопросы налоговой и финансовой отчетности компаний, получение консультационной помощи от государственных структур, ряд налоговых льгот.

Приоритетные направления поддержки бизнеса охватывают жизненно важные для страны в экономическом плане проблемы (защита окружающей среды, совершенствование госсистемы здравоохранения и образования, развитие научных исследований в новейших областях) и осуществляются в рамках целевых госпрограмм. Правительством разработан ряд программ под общим названием «Предпринимательская инициатива» с целью стимулирования деятельности малого бизнеса и повышения его конкурентоспособности в приоритетных секторах экономики. Одна из таких программ предусматривает проведение ежегодного конкурса среди мелких фирм на лучшие разработки коммерческой стратегии в сфере высокотехнологичной продукции. По другой программе средние фирмы премируются за создание новых видов продукции или развитие производств, использующих технологические нововведения.

Малые предприятия Великобритании имеют существенные налоговые льготы. В частности, они освобождены от уплаты налога на прибыль со средств, направляемых на внедрение информационных и телекоммуникационных технологий, а также части средств, выделяемых на НИОКР.

Прогрессивная шкала налогообложения прибыли предприятий создает относительно благоприятные условия для деятельности предприятий

с небольшими размерами прибыли. В частности: при прибыли менее 10 тыс. ф.ст. — ставка налогообложения 0%; менее 50 тыс.ф.ст. — 10% с первых 10 тыс.ф.ст. и 23,75% с суммы, превышающей 10 тыс.ф.ст. (на всю сумму прибыли ставка варьируется от 10 до 19%); от 50 до 300 тыс.ф.ст. — 19%; от 300 тыс.ф.ст. до 1500 тыс.ф.ст. — 19% с первых 300 тыс.ф.ст. и 32,75% с суммы, превышающей 300 тыс.ф.ст. (на всю сумму прибыли ставка варьируется от 19 до 30%); более 1500 тыс.ф.ст. — 30%.

Малый бизнес имеет отдельные льготы: по ведению налоговой отчетности, право на отсрочку по уплате налогов; систему скидок на штрафы при уплате просроченных ссуд, в т.ч. освобождение от «автоматических» штрафов за несвоевременную уплату НДС. Предприятия, оборот которых не превышает 56 тыс.ф.ст., не платят НДС.

Предприятия с оборотом до 0,6 млн.ф.ст. выплачивают НДС раз в год, с оборотом 0,6-2,8 млн.ф.ст. — на общих условиях — ежеквартально.

Имеются и отраслевые льготы. Предприятия-производители пива с объемом производства менее 0,5 млн.л. пива в год платят акциз на пиво в размере 50% от стандартной ставки.

К другим льготам в сфере налогообложения можно отнести упрощенную систему налоговой регистрации. Малые предприятия, чей оборот не превышает 56 тыс. ф.ст., не подлежат регистрации в местном отделении Королевской службы таможен и акцизов в целях обложения НДС.

Для отдельных видов деятельности установлен более низкий порог для регистрации (например, компании, занимающиеся предоставлением услуг в общественной сфере, должны регистрироваться лишь при обороте более 26 тыс.ф.ст.).

Финансово-кредитная поддержка осуществляется через реализацию Программы гарантирования займов малым предприятиям. Цель — облегчить доступ малых компаний к финансовым ресурсам путем разделения рисков между государством и бизнесом.

Государство в лице Службы малого бизнеса гарантирует коммерческому банку возврат до 75% стоимости кредитов или займов в случае неплатежеспособности малого предприятия. В программе могут участвовать малые компании, отвечающие следующим основным условиям: компания не может в силу различных обстоятельств получить кредит или займ в коммерческом банке на обычных условиях (как правило, по причине отсутствия активов для обеспечения кредита); необходимые заемные средства составляют от 5 тыс. до 250 тыс. ф.ст.; компания имеет оборот: не более 5 млн.ф.ст. — для фирм, занятых непосредственно производством товаров; не более 3 млн.ф.ст. — для остальных предприятий; срок займа от 2 до 10 лет. Размер страховой премии составляет 2% годовых.

Правительством определены 23 банка и финансовые организации, которые принимают участие в реализации программы в качестве кредиторов. Коммерческий банк самостоятельно определяет конкретные условия займа, исходя из общих требований, и лишь затем правительственные структуры принимают решение о возможности его гарантирования. Правительством лишь устанавливаются ограничения по целевому использованию кредитов, обеспеченных государственными гарантиями.

Финансовая поддержка развития бизнеса осуществляется также на региональном уровне через

различные фонды. Широкое распространение получили фонды, предоставляющие финансовую поддержку вновь образуемым компаниям, оперирующим в слабо развитых регионах страны, в целях создания инфраструктуры, дополнительных рабочих мест, обеспечения региона товарами и услугами (Phoenix fund в Англии).

Широко развита система грантов за счет бюджетного финансирования. Она носит характер технического содействия предприятиям в целях поддержки наиболее приоритетных с точки зрения государства проектов. Максимальный грант (до 45 тыс.ф.ст.) предприятие может получить на разработку ТЭО по внедрению новейших технологий. На совершенствование производства и продукции предприятия с численностью до 10 занятых имеют право получить грант до 10 тыс.ф.ст.

К числу других направлений поддержки бизнеса можно отнести упрощенную схему отчетности. Каждая британская компания обязана представлять отчет о своей финансовой деятельности за год в Регистрационную палату, при этом малые предприятия с годовым оборотом менее 1 млн. ф.ст. имеют право предоставлять эту отчетность в сокращенном виде и без аудиторского заключения, что позволяет им экономить относительно большие финансовые средства. Госслужбами ведется постоянная работа по использованию для предоставления отчетности предприятий современных средств телекоммуникаций и связи. Государством в форме ежегодных выплат поощряется ведение компаниями отчетности в электронном виде.

Последние инициативы британского правительства по поддержке бизнеса предусмотрены предбюджетным посланием на 2004/05 фин.г. Они включают:

— повышение «пороговых» значений для отнесения предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса, что расширит число компаний, получающих указанные выше льготы. При сохранении численности занятых (до 50 чел.) к малым предприятиям теперь будут относиться предприятия с оборотом до 5,6 млн.ф.ст. (было 2,8 млн.ф.ст.) и активами до 2,8 млн.ф.ст. (1,4 млн.ф.ст.). При сохранении численности занятых (от 50 до 250 чел.) к средним предприятиям теперь будут относиться предприятия с оборотом 5,6-22,7 млн.ф.ст. (было 2,9-11,1 млн.ф.ст.) и активами 2,9-11,4 млн.ф.ст. (было 1,5-5,6 млн.ф.ст.);

— совершенствование систем корпоративного налогообложения и налогообложения НИОКР; снижение «плоской» ставки НДС для малых предприятий. Для малых предприятий, чей налогооблагаемый оборот не превышает 150 тыс.ф.ст., введены новые «плоские» ставки НДС (платится не с каждой сделки, а с товарооборота в целом). В зависимости от отрасли, в которой работает предприятие, они варьируются теперь от 2% (предприятия, занимающиеся розничной продажей продуктов питания, табачных изделий, газет, и детской одежды) до 13,5% (предприятия строительной индустрии). По отдельным видам деятельности НДС снижен на 4%. При этом в течение первого года вновь зарегистрированные для уплаты НДС предприятия будут выплачивать налог на 1% меньше, чем базовый;

— формирование с весны 2004г. инвестиционных фондов поддержки малых предприятий (по аналогии с американскими инвестиционными

компаниями малого бизнеса); совершенствование деятельности венчурных инвестиционных трастов и Инвестиционной схемы поддержки малых предприятий;

– повышение эффективности гарантий по займам, предоставляемым предприятиям; расширение пилотных проектов по обучению специалистов;

– создание условий для расширения поисковых работ на шельфе Северного моря, включая подготовку предложений по налоговым льготам, направленным на поощрение сооружения элементов соответствующей инфраструктуры на участках, на освоение которых компания имеет лицензии, и на полное освоение таких площадей;

– создание эффективной и простой системы налогообложения британских компаний, работающих и имеющих отделения во многих странах ЕС; освобождение от независимого аудита фирм с товарооборотом менее 5,6 млн. ф.ст. и др.

### Законы о бизнесе-2003

Существенное влияние на деятельность правительства в инвестиционной сфере в 2003г. оказывали негативные тенденции в мировой экономике. Великобритания вынуждена была противостоять быстроразвивающимся экономикам азиатского и восточноевропейского регионов в конкурентной борьбе за привлечение иностранных инвестиций.

Всю свою внутреннюю экономическую политику правительство Великобритании нацеливало на сохранение притока иностранного капитала в страну как главного фактора развития важнейших отраслей промышленности и сферы услуг. В этих целях в окт. 2003г. в результате реорганизации Британской службы международной торговли была создана новая государственная структура Британская служба торговли и инвестиций (UK Trade and Investment – UKTI), которая играет ведущую роль в оказании госсодействия британским компаниям в инвестиционной области.

Заметную роль в проведении эффективной инвестиционной политики Великобритании играет совершенствование законодательства в этой области, четкость и прозрачность которого способствует привлечению новых инвестиций. С 1 апр. 2003г. вступил в силу Закон о предпринимательстве 2002г. (Enterprise Act 2002), который призван содействовать установлению в стране справедливой конкуренции между компаниями, препятствовать введению фиксированных цен, лимитированию производства и разделу рынков и по существу является антикартельным законодательным актом. Закон сближает английское антимонопольное законодательство с американским, где создание теневых картелей рассматривается как уголовное преступление.

Одними из ключевых положений закона являются статьи, относящиеся к санкциям к руководителям британских компаний, нарушающих антимонопольное законодательство (например, путем заключения между собой соглашения с целью фиксирования цены на рынке). К таким лицам применяются серьезные наказания в виде штрафов и/или тюремного заключения на срок от 6 мес. до 5 лет, а также дисквалификация виновных директоров компаний на основании специального постановления сроком до 15 лет.

В целях повышения стабильности ведения бизнеса в июле 2003г. был принят Кодекс корпоративного поведения. Хотя он и не имеет законода-

тельной силы, предпринимательские структуры обязаны придерживаться его положений, которые устанавливают нормы поведения менеджмента компаний, регламентируют его отношения с миноритарными владельцами акций.

Большое внимание уделяется правительством развитию законодательства о компаниях, которое призвано упростить порядок ведения бизнеса в Великобритании и тем самым способствовать привлечению иностранного капитала. В 2003г. правительством опубликована Белая книга «Модернизация закона о компаниях» (Modernising Company Law), которая содержит ряд предложений по внесению изменений и дополнений в существующее законодательство о компаниях. В их числе:

– отмена требования для частных компаний о проведении ежегодных общих собраний акционеров, утверждении бухгалтерской отчетности на собрании и ежегодном назначении аудиторов, если только сами акционеры не потребуют этого;

– при решении акционеров о проведении собрания оно должно быть проведено в течение 10 месяцев после окончания финансового года; акционеры должны иметь возможность требовать представления результатов опроса о необходимости проведения собрания;

– будет отменено требование о единогласном голосовании по письменным резолюциям; количество голосов, необходимых для принятия этих резолюций, будет таким же, как при принятии обычных или специальных резолюций (в зависимости от обстоятельств); учредительные документы компании будут сведены в единый документ;

– обязанности директоров будут кодифицированы; большинству публичных и всем очень крупным частным компаниям (с годовым оборотом свыше 500 млн.ф.ст.) будет предписано публиковать в качестве составной части их годовых отчетов обзор хозяйственной и финансовой деятельности (operating and financial review). Целью такого документа является необходимость обеспечения «прозрачности» деловой активности компаний, их перспективных планов;

– в целях улучшения бухгалтерской отчетности в критерии определения «малых предприятий» будет внесено изменение, отражающее действующие в ЕС нормы (оборот компании – в размере до 4,8 млн.ф.ст., итоговая сумма по балансу – до 2,4 млн.ф.ст., до 50 работников); будет отменено требование в отношении частных компаний о назначении секретарей.

### Иностранное юрлицо

Процедура создания и деятельность компаний регулируется Законом о компаниях от 1985г. (Company Act 1985) и последующими изменениями и дополнениями к нему. В соответствии с этим законом возможно создание компаний следующих типов: публичная компания с ответственностью, ограниченной акционерным капиталом; публичная компания, созданная под гарантию ее участников и имеющая акционерный капитал; частная компания с ответственностью, ограниченной акционерным капиталом; частная компания, созданная под гарантию ее членов и не имеющая акционерного капитала; компания с неограниченной ответственностью, имеющая акционерный капитал (полная компания); «отделение»



(branch) и «место деловой активности» (place of business regime) иностранной компании в Великобритании.

В Великобритании нет разрешительной системы образования компании, а установленный законодательством порядок является явочным. Под этим понимается, что в случае соблюдения заявителем установленных законом требований по форме и содержанию представленных документов, Регистрационная палата не вправе отказать в регистрации компании.

Прежде чем подать заявление на регистрацию создаваемой компании или приобрести готовую компанию (такой вид услуг практикуется в Великобритании), необходимо уточнить, будет ли это публичная или частная компания. Для образования публичной компании существует ряд законодательных требований, которые заявитель должен выполнить. В меморандуме о ее образовании должно быть указано, что эта компания будет публичной.

Одним из главных преимуществ публичной компании является то, что она может объявить открытую подписку на свои акции и эти акции будут котироваться на Лондонской фондовой бирже или на рынке ценных бумаг. Публичные компании должны объявить подписку на акции на сумму не менее 50 тыс.ф.ст. и не менее 1/4 этой суммы или 12,5 тыс.ф.ст. должно быть выплачено в уставный фонд.

Для регистрации компании необходимо представить в Регистрационную палату следующие документы: меморандум об образовании компании (Memorandum of Association); устав компании (Article of Association); письменную декларацию адвоката, секретаря компании или ее директоров о том, что при ее образовании были соблюдены требования действующего законодательства; заявление о размере номинального акционерного капитала (это необходимо для определения размера пошлины, взимаемой при регистрации).

Для регистрации публичной компании необходимо также дополнительно представить: список лиц, которые будут являться директорами компании; письменное согласие каждого лица с решением о его назначении на пост директора.

В Меморандуме должно быть указано наименование компании, предмет деятельности, подтверждение ограниченной ответственности участников компании, размер объявленного акционерного капитала и стоимость одной акции.

Устав компании является документом, регулирующим процедурные вопросы управления компанией, права и обязанности директоров компании, акционеров, порядок проведения ежегодных собраний акционеров, выпуск акций и т.д. Как правило, устав является типовым документом, содержащим стандартный набор требований действующего законодательства. Однако, в устав могут включаться и другие, в зависимости от формы компании, положения. При регистрации дочерней компании в Устав включается положение о том, что назначение или увольнение директоров компании производится по письменному извещению холдинга без проведения чрезвычайного собрания акционеров или директоров.

К общим правилам, регулирующим деятельность компаний, которые должны найти отражение в Уставе, следует отнести следующее: в компа-

нии должно быть не менее одного директора. Директорами могут выступать физ. и юрлица; в компании должен быть секретарь, который не может одновременно совмещать функции с должностью директора компании. Секретарем может выступать как физическое, так и юридическое лицо; компания должна иметь официального аудитора или аудиторскую фирму, являющихся членами одной из британских ассоциаций профессиональных аудиторов. Аудитором не может выступать директор компании или ее секретарь, служащий компании или партнер, являющийся членами совета директоров. Назначение на должность аудитора компании производится по решению годового собрания акционеров и должно быть отражено в числе сведений, представляемых в Регистрационную палату; указание юридического адреса компании.

Компания должна вести ряд журналов, в которых регистрируются акционеры компании, движение акций, протоколы собраний акционеров и директоров. По британскому законодательству наличие печати компании необязательно. Каждая акция, выпускаемая компанией, должна иметь номинальную стоимость, зафиксированную в Меморандуме. Обычно стоимость акции устанавливается в фунтах стерлингов, но может быть также указана в любой другой валюте. Установив стоимость акций в инвалюте, компания не вправе самостоятельно внутренним решением акционеров изменить код валюты на фунты стерлингов. Для этого необходимо пройти сложную процедуру.

Компания может иметь также акции выраженные в фунтах стерлингов и частично в иностранной валюте. Следует иметь в виду, что для публичных компаний установлен обязательный минимум объявленного капитала в фунтах стерлингов в 50 тыс.ф.ст. Законодательство не ставит в зависимость размер объявленного или фактически оплаченного акционерного капитала от задействованных в настоящем или в будущем оборотных средств компании.

Обычно частные компании, в силу общего права, объявляют уставный капитал в 100 ф.ст., разделенных на 100 акций по 1 ф.ст., из которых 1 акция должна быть оплачена.

В британском законодательстве применяется ряд терминов, характеризующих вид акционерного капитала, а именно: номинальный или разрешенный капитал, который представляет собой общую сумму капитала, указанную в Меморандуме, на которую компании разрешается выпустить акции; оплаченный капитал представляет собой капитал, оплаченный акционерами по выпущенным акциям; привлеченный капитал представляет собой сумму капитала, привлеченного компанией (полученного компанией) по выпущенным акциям; обычный акционерный капитал представляет собой часть выпущенного компанией капитала в виде обычных акций. Эти акции дают их владельцам возможность участвовать в распределении дивидендов без специальных ограничений; резервный капитал представляет собой часть капитала, который создается специальной резолюцией компании и не привлекается по акциям, кроме как при ликвидации компании.

При образовании компании ее учредители должны объявить о видах и номинальной стоимости выпускаемых акций.

После распределения акций компания обязуется выдать владельцу акций сертификат установленной формы. Процедура передачи права владения акциями или приобретения права владения акциями считается законченной в момент регистрации сведений об акциях и их владельцах (или акции и ее владельце) в Регистрационной палате. Эти сведения, как и другие изменения, произошедшие в компании, должны направляться ее секретарем в Регистрационную палату. Передача акций должна совершаться по специальному документу – бланковому трансферу с индоссирующей подписью владельца в пользу нового, и оплачиваться гербовым сбором в 1,5% от стоимости акций.

Требования, предъявляемые к названию компаний и организаций. В соответствии с законом Регистрационная палата должна зарегистрировать компанию под любым словесным наименованием, за исключением тех слов и буквосочетаний, в отношении которых имеются запрещения или ограничения на их применение. Так, только с разрешения Госсекретаря министерства торговли и промышленности можно использовать такие слова и буквосочетания, как British, UK, board, federation, charity, insurer, fund. Использование таких слов и буквосочетаний, как police, contact lens, dental, health care, polytechnic и др. возможно только с разрешения Государственного секретаря и по согласованию с соответствующими органами или организациями. Подробный перечень таких слов и буквосочетаний содержится в буклете Sensitive Words and Expressions, который имеется в наличии в Регистрационной палате. По вопросу использования тех или иных слов и буквосочетаний в названии компании можно проконсультироваться в Business Names Section Регистрационной палаты Великобритании.

Госсекретарь имеет право в течение 12 месяцев с даты регистрации компании предложить изменить наименование компании, если по его мнению, это наименование уже зарегистрировано другими лицом. Проверка наименования может проводиться по фонетическому звучанию, визуальному воспроизведению или сопоставлению словосочетаний. Он же может предложить изменить наименование компании, если, с точки зрения общества, есть прямая противоположность между наименованием компании и предметом ее деятельности.

Процедура регистрации компании. В силу действующего законодательства право подписания учредительных документов до передачи их в Регистрационную палату возложено на учредителей компании. В случае образования частной компании право подписания учредительных документов возлагается на адвоката и учредителей компании. Подписанные учредительные документы (Меморандум и Устав) препровождаются вместе с чеком на 20 ф.ст. в Регистрационную палату. Дополнительно направляется еще один комплект типовых бланков, разработанных Регистрационной палатой, в которых, в частности, необходимо отразить полные сведения о директорах компании, ее секретаре, юридическом адресе компании, ее аудиторах, акционерах. Эти формы должны быть подписаны лицами, на которые они заполнены. Выписка этих документов свидетельствует о готовности этих лиц приступить к работе.

Регистрационная палата проверяет поступившие документы на их соответствие нормам действующего законодательства о компаниях и, в случае их соответствия, выдает сертификат об учреждении компании. Выдача сертификата означает дату регистрации компании и возможность начала ее операции на британском рынке. Если компания является публичной, Регистрационная палата выдает сертификат, в котором указывается, что по достижении минимального акционерного капитала, требуемого законодательством, компания может приступить к работе.

За совершение действий по регистрации компании и предоставление других услуг, связанных с регистрацией Регистрационная палата обычно взимает следующие сборы: регистрационный сбор в 20 ф.ст.; покупка печати компании (20 ф.ст.) и книг по ведению отчетности (50 ф.ст.); расходы по ксерокопированию документов.

Выпуск акций компаниями, зарегистрированными в Великобритании, налогами и пошлинами не облагается. Время, необходимое для регистрации компаний, составляет 1-2 недель с момента получения документов Регистрационной палатой от заявителя. Если заявитель уплатит регистрационный сбор в 80 ф.ст., Регистрационная палата регистрирует компанию и выдает сертификат в день подачи документов, при их надлежащем оформлении.

В Великобритании разрешена продажа готовых компаний, т.е. зарегистрированных компаний со стандартными документами об их образовании. Таким видом бизнеса занимаются агентские фирмы и адвокатские конторы. Этот вид услуг удобен тем, что компания может приступить к ведению деловых операций без прохождения предрегистрационной процедуры. В некоторых случаях заявителю только требуется произвести изменение ряда положений Устава, Меморандума, иногда имени компании. Изменения в Меморандуме и Уставе принимаются на основании специальной резолюции акционеров. Изменения названия компании является более длительной процедурой и облагается сбором в 20 ф.ст. Для изменения названия компании копия резолюции акционеров направляется в Регистрационную палату, которая вправе после проверки нового названия по всем параметрам, описанным выше, в течение 2 недель выдать сертификат об изменении наименования компании. Эта процедура может быть осуществлена в день поступления резолюции об изменении наименования при условии оплаты «срочного» тарифа в 80 ф.ст., переименование и перерегистрация в тот же день обойдется в 160 ф.ст.

Законодатель предъявляет серьезные требования по размещению сертификата о регистрации компании. Он должен быть вывешен на видном месте в офисе компании, на нем должен быть указан, кроме прочего, регистрационный номер, местонахождение филиалов. Компания может начать деловую активность только после получения сертификата о регистрации. С момента регистрации она становится юрлицом и несет ответственность за все сделки, заключенные от ее имени.

Порядок регистрации представительства/отделения (branch regime) и места деловой активности (place of business regime) иностранных организаций. По общему правилу, в отношении обычных торговых компаний в Великобритании нет разре-

шительной системы образования постоянных представительств, а установленный законодательством порядок является явочным. Под этим понимается, что в случае соблюдения заявителем установленных законом требований по форме и содержанию представленных документов, уполномоченный министерством торговли и промышленности орган – Регистрационная палата (Companies House) не вправе отказать в регистрации представительства компании.

Для создания постоянных представительств компаний, осуществляющих деятельность в страховой, инвестиционной и банковской сферах, до их регистрации в Регистрационной палате следует получить разрешение в Службе контроля за финансовой деятельностью (The Financial Services Authority-FSA). До окт. 1997г. FSA именовалось Комиссией по ценным бумагам и инвестициям (Securities and Investment Board), которая осуществляла свою деятельность в соответствии с Законом о финансовой деятельности 1986г. (The Financial Services Act 1986), Законом о банковской деятельности 1987г. (The Banking Act 1987), а также другими нормативными актами.

Законом о финансовых услугах и рынках 2000г. (The Financial Services Act 2000) установлено, что FSA является независимым неправительственным органом, осуществляющим контроль над финансовой деятельностью на территории Великобритании. Указанная структура оформлена как компания с ограниченной ответственностью и финансируется за счет сборов от британских производителей. Совет директоров назначается министром финансов Великобритании, он возглавляется председателем и состоит из трех исполнительных директоров (executive directors), одиннадцати неисполнительных директоров (non-executives).

Британское законодательство (прежде всего, Закон о компаниях 1985г. – Companies Act 1985) различает два режима представительства иностранных компаний в Великобритании: регистрация представительства/отделения (branch regime); регистрация места деловой активности (place of business regime).

Представительство/отделение ведет бизнес от имени материнской компании и, в отличие от дочерней компании, зарегистрированной по английскому законодательству, не является юридическим лицом.

Иностранная организация, открывающая представительство/отделение в Великобритании, должна в течение 1 мес. после открытия представительства представить в Регистрационную палату следующие документы.

а) должным образом заполненную форму BR-1, разработанную Регистрационной палатой, в которой необходимо указать: название иностранной компании; ее национальный регистрационный номер; ее юридический статус (частная или публичная); фамилии ее директоров, секретарей с указанием их имен, дат рождения, национальностей, занимаемых должностей; полномочия директоров представлять интересы компании; закон, в соответствии с которым компания учреждена в стране регистрации, ее адрес, характер деятельности, размер акционерного капитала (только для стран не являющихся членами ЕС) с должным образом заверенным переводом на английский язык; сведения о представительстве/отделении

(адрес в Великобритании, дата открытия, характер деятельности, название, имена и адреса резидентов Великобритании, уполномоченных вести дела представительства и объем их полномочий) указываются в приложении к форме BR-1;

б) устав на языке заявителя с апостилем и должным образом заверенную копию его перевода на английский язык;

в) балансовый отчет организации, составленный в соответствии с национальным законодательством и подписанный руководителем, с должным образом заверенной копией перевода на английский язык.

В режиме «место деловой активности» обычно регистрируются иностранные организации для проведения временных действий на британском рынке (например, для сбора необходимой информации).

Иностранная компания, открывающая место деловой активности в Великобритании, должна представить в Регистрационную палату в течение 1 мес. после открытия следующие документы: должным образом заполненную форму 691, в которой указывается информация о директорах иностранной компании, имена лиц, уполномоченных вести дела от имени иностранной фирмы, дата открытия места деловой активности, имена и адреса резидентов Англии, уполномоченных вести дела места деловой активности; устав на языке заявителя с апостилем и должным образом заверенную копию перевода на английский язык; заявление директора или секретаря иностранной фирмы о дате открытия места деловой активности, заверенное адвокатом или уполномоченной на то организацией; балансовый отчет, составленный в соответствии с национальным законодательством подписанный руководителем/директором фирмы с должным образом заверенной копией перевода на английский язык.

Отделение/представительство или место деловой активности иностранной компании осуществляют свою деятельность в Великобритании под именами, которые не противоречат положениям действующего законодательства.

Иностранная компания должна извещать Регистрационную палату о всех происшедших изменениях в составе директоров, адресе, статусе. Представительство/отделение и место деловой активности иностранной компании должны указывать на своем бланке название, место регистрации и регистрационный номер. Они должны представлять ежегодно в Регистрационную палату полный балансовый отчет своей материнской организации, на котором выделяется отдельно финансовое положение представительства/отделения. Представительство/отделение иностранной организации платит налоги как любая британская организация и в этом смысле не существует разницы между регистрацией представительства инофирм, ведущих коммерческую деятельность, и осуществляющих только представительские функции.

Иностранные компании могут начать свой бизнес в Великобритании, на начальной стадии открыв отделение/представительство, и по мере развития деловых контактов учредить дочернюю компанию с правом юрлица по британскому законодательству.

С коммерческой точки зрения, наличие дочерней компании освобождает фирму от представления в Регистрационную палату своих финансовых отчетов и от обязанности нести ответственность за

долги своей дочерней компании перед британскими организациями. Но в этом случае сама дочерняя компания не будет иметь достаточного капитала для ведения дела и ей потребуется получить гарантии от своей материнской фирмы.

Возможность учреждения филиала предусмотрена также Законом 1985г. о компаниях. Каких-либо специальных требований на момент регистрации филиала на территории Великобритании не установлено. Для этого необходимо в течение одного месяца с момента его учреждения направить в уполномоченный министерством торговли и промышленности Великобритании регистр компаний – Companies House – следующие документы: заполненную форму BR1 (распространяется регистром на платной основе); заверенные копии учредительных документов компании (устава, меморандума, соглашения); копию последнего отчета аудиторской проверки, произведенной в соответствии с законодательством страны регистрации головной компании.

Необходимо уплатить регистрационный сбор в 20 ф. ст. В дальнейшем после регистрации филиала необходимо заполнять соответствующие формы, связанные с возможными изменениями в первоначально заявленной информации.

Несмотря на отлаженный и достаточно простой порядок регистрации филиала иностранной компании в Великобритании, на практике возможно возникновение ряда проблем, требующих оказания содействия со стороны специализированных британских юридических компаний.

Это относится к получению разрешения на работу для будущих сотрудников филиала. Факт регистрации филиала в Companies House является лишь основанием для получения разрешения на работу в филиале заявленных представителей компании. Для получения такого разрешения претенденту необходимо обратиться с заявлением в министерство труда и пенсионного обеспечения (Department for Work and Pensions), которое принимает решение, исходя из ряда критериев: востребованности такого работника на местном рынке труда, наличия необходимых навыков и квалификации для заявляемой деятельности, серьезности намерений работать в филиале иностранной компании, возможности его финансирования. Решение указанных вопросов может быть обеспечено с участием номинированной для этих целей британской юридической компании, которая дает рекомендации сотрудникам вновь зарегистрированного филиала.

После выдачи разрешения на работу МВД Великобритании (Home Office) предоставляет вид на жительство. Проблема, связанная с необходимостью получения рекомендаций со стороны британских юридических компаний, относится также к вопросам открытия счетов в банке, налоговой, таможенной регистрации и т.п. На практике решение указанных вопросов собственными силами, без содействия британской юридической компании, специализирующейся в области операций с недвижимостью, представляется проблематичным.

## Создание компании

Принципы создания и деятельности компаний в соответствии с положениями Устава, управление компанией осуществляется правлением, состоящим из ее директоров. Директора, как правило, делегируют свои полномочия одному или двум исполнительным или управляющим директорам.

В небольшой частной компании функции управления вместо правления может осуществлять один директор. Директорами могут быть граждане других государств. Но рекомендуется иметь двух директоров- британских граждан. Это необходимо для решения вопросов налогообложения, оперативной обработки поступающих документов.

Обязанности директоров строго регламентируются и в определенных случаях они могут быть подвергнуты уголовному наказанию за ненадлежащее исполнение своих обязанностей на срок до 10 лет. Директора не вправе заниматься другими коммерческими проектами и получать доход от других компаний. К ним, с общего согласия акционеров, предъявляются специальные требования по образованию и опыту работы в предыдущих компаниях. Они должны своевременно поднимать вопрос перед акционерами о возникающих финансовых трудностях. Директора имеют все права по распределению акций компании.

Количество разрешенных к выпуску акций и распределенных (оплаченных) не совпадает. Причем законодательство не устанавливает сроков для оплаты всех выпущенных акций. Права директоров на участие в распределении акций утверждаются общим собранием акционеров и включены в Устав компании. Причем эти права должны утверждаться как по времени их применения (не более 5 лет), так и по количеству акций, которые директора могут распределять.

К уставе частной компании должно содержаться положение, в соответствии с которым новые акции, распределяемые за наличные средства, должны быть предложены действующим акционерам компании. В случае публичной компании, собрание акционеров устанавливает порядок, которого должны придерживаться директора при выпуске и обращении новых акций. Каждая компания вправе выпускать и приобретать свои акции. Права и обязательства компании и акционеров отличаются в зависимости от вида выпускаемых акций.

Британское законодательство различает три вида выпускаемых акций: простые; привилегированные; учредительские.

Держатели простых акций получают дивиденды от прибыли компании после выплаты дивидендов по привилегированным акциям. Размер дивидендов по этому виду акций зависит от размера прибыли компании на момент выплаты дивидендов.

Держатели привилегированных акций получают право первоочередного получения дивидендов от прибыли компании. Компания может предусмотреть право накопления дивидендов и это должно быть зафиксировано в уставе и утверждаться на ежегодных годовых собраниях. Также в уставе должна указываться очередность выплаты дивидендов по привилегированным акциям, если их было выпущено несколько видов.

Держатели учредительских акций реализуют право на получение дивидендов только после того, как выплата по обычным акциям достигнет определенного установленного уставом размера. В случае ликвидации компании, суммы, получаемые по этим акциям за счет ликвидации имущества компании, будут гораздо выше, чем по другим акциям.

Любая финансовая операция, совершенная компанией, должна отражаться в бухгалтерской отчетности в строго установленном законом по-

рядке. Эта отчетность, представляющая собой отчет о доходах и расходах за отчетный период, (profit and loss account) и баланс на конец финансового года (balance sheet), должна сопровождаться отчетом директоров и заключением аудиторов.

Каждая компания должна иметь определенную дату, при наступлении которой она представляет бухгалтерскую отчетность, отчет директоров и заключение аудиторов в Регистрационную палату. Эта дата является постоянной и устанавливается компанией по согласованию с Регистрационной палатой на весь период существования компании.

Статьи доходов и расходов и баланс должны быть составлены в соответствии с требованиями Закона о компаниях, и давать четкую и ясную картину состояния дел в компании за отчетный период. В числе прочего, должна указываться информация о подписанных компанией заемных соглашениях, гарантийных обязательствах, выданных компанией или ее директорами. Должны содержаться сведения о холдинговых или дочерних компаниях, если таковые имеются.

Балансовый отчет на конец финансового года, отчет о доходах и расходах за отчетный год, заключение аудиторов и отчет директоров должны быть представлены на утверждение ежегодному собранию акционеров, и затем направлены в Регистрационную палату в течение 10 мес. (частная компания) и 7 мес. (публичная компания) после окончания отчетного периода.

Представительство или отделение иностранной компании, зарегистрированное в Великобритании в режиме «места деловой активности» (place of business regime) или отделение (branch regime) должны представлять в Регистрационную палату финансовые отчеты своей материнской компании.

Если компания известит Регистрационную палату о том, что она ведет торговые операции в офшорной зоне, находящейся под юрисдикцией Великобритании (Channel Islands), то эти сроки могут быть увеличены до 13 мес. Компании, подпадающие под категорию средних и малых, могут направлять в Регистрационную палату отчетные документы в сокращенном виде, подготовив в то же время полный отчет по требованию своих акционеров.

К балансовому отчету должен прилагаться отчет директоров компании, содержащий информацию о состоянии дел компании, направлений развития за отчетный период, участие директоров в прибылях компании, участие компании в политических и благотворительных мероприятиях.

Отдельной статьей в отчете раскрываются сведения об организации обучения рабочих и служащих, создании рабочих мест для лиц с ограниченной трудоспособностью, участии сотрудников в распределении акций компании и др. Эти сведения должны быть включены в отчет компании с числом занятых свыше 250 чел. Ряд дополнительных требований предъявляются к отчетности директоров публичных компаний, а также компаний, занятых в сфере оказания финансовых услуг.

Определенные требования предъявляются законодательством к высшему органу управления компанией — собранию акционеров. Первое ежегодное собрание акционеров должно быть проведено не позднее 18 месяцев после получения сертификата о регистрации компании, а каждое последующее должно проводиться не позднее 15 мес. после предыдущего. Повестка дня собрания дол-

жна включать такие вопросы, как: обсуждение аудиторского отчета и отчета директоров, сообщение о дивидендах, выборы или пере выборы директоров, назначение аудиторов., предоставление права правлению директоров устанавливать гонорар аудиторам.

В ряде случаев по требованию акционеров, может быть проведено чрезвычайное собрание акционеров. В его повестку включаются такие вопросы, как увеличение акционерного капитала, изменение наименования компании или отдельных статей Устава.

Законодательством допускается возможность участия акционеров в собрании по доверенности, форма которой оговаривается в Уставе. Для публичной компании участие по доверенности разрешается только при голосовании, но не в обсуждении проблемы, по которой будет проводиться голосование. Извещение о дате собрания должно быть направлено акционерам, имеющим право голоса, не позднее 21 дня до этой даты; в случае, если предполагается чрезвычайное собрание акционеров — не позднее 14 дней. Извещение должно быть направлено по адресам акционеров, зарегистрированных в компании. Такое же извещение направляется аудиторской фирме.

Если в повестку дня включены вопросы обсуждения бухгалтерского отчета, копия баланса должна быть приложена к извещению. Обсуждение всех вопросов, включенных в повестку дня, заканчивается резолюцией определенного типа. Процессуальный порядок принятия резолюций различного типа не одинаков.

Обычная резолюция принимается простым большинством голосов присутствующих на собрании акционеров. Чрезвычайная резолюция действительна, если она принята 75% голосов присутствующих акционеров, извещенных о проведении собрания за 14 дней до даты его проведения. Она необходима для придания силы решениям о ликвидации убыточной компании, для наделения ликвидаторов компании определенными полномочиями по расходованию оставшихся средств.

Специальная резолюция может быть принята большинством акционеров в 75%, но извещение должно быть направлено не менее, чем за 21 день до даты проведения собрания. Она требуется для решения следующих вопросов: изменение статей меморандума и Устава Компании; изменение наименования компании; уменьшение размера уставного капитала и других случаях, предусмотренных Законом о компаниях.

Любое решение собрания, ведение отчетности и т.д. должно отражаться в специальных книгах (регистрах), которые ведутся секретарем компании. К числу наиболее важных необходимо отнести следующие: регистры акционеров компании, директоров и секретаря компании, уплаты долгов, собраний директоров и акционеров компании.

Британская компания может выступать в сделках не только под собственным зарегистрированным названием, но и под торговым наименованием. Законодательством устанавливаются определенные требования как к самому торговому наименованию, так и использованию этого наименования: запрещено использовать любые слова и сочетания, включенные в список слов, запрещенных к применению; не рекомендуется применять слова и сочетания, указывающие на связь компании с

правительственными организациями без предварительного согласования с ними; на всех официальных бланках компаний, счетах, письменных требованиях об уплате долга и прочих финансовых документах, кроме торгового наименования должно быть указано название, под которым она занесена в Реестр компаний и указан ее юридический адрес; документы о регистрации компании должны быть вывешены на видном месте в служебном помещении компании.

### Сайты по экономике

Большое внимание правительством уделяется обеспечению деловых кругов информацией по финансово-экономическому положению, состоянию отдельных отраслей, инвестиционной деятельности. Подробные данные по финансово-экономическому положению, бюджету и прогнозированию экономического развития страны можно получить на сайтах минфина ([www.hm-treasury.gov.uk](http://www.hm-treasury.gov.uk)) и Банка Англии ([www.bankofengland.co.uk](http://www.bankofengland.co.uk)).

Текущая деятельность правительства отображается на сайте премьер-министра ([www.number-10.gov.uk](http://www.number-10.gov.uk)).

Информация о состоянии отдельных отраслей и секторов экономики, товарных рынков страны, их потенциальных возможностях сосредоточена на сайтах министерства торговли и промышленности Великобритании ([www.dti.gov.uk](http://www.dti.gov.uk)) и Национальной статистической службы ([www.statistics.gov.uk](http://www.statistics.gov.uk)). МТП оказывает большую помощь малому и среднему бизнесу в режиме он-лайн через сайт [www.businesslink.gov.uk](http://www.businesslink.gov.uk), на котором можно найти информацию по вопросам внешней торговли, налогам, электронной коммерции.

Большой массив информации о развитии зарубежных рынков находится на сайте Британской службы внешней торговли и инвестиций ([www.uktradeinvest.gov.uk](http://www.uktradeinvest.gov.uk)). Финансовые условия страхования британских инвестиций и гарантирования экспорта товаров в разрезе отдельных стран находятся на сайте Департамента гарантий экспортных кредитов ([www.ecgd.gov.uk](http://www.ecgd.gov.uk)).

На сайте Службы регистрации компаний ([www.companieshouse.gov.uk](http://www.companieshouse.gov.uk)) можно получить первичные данные о фирмах (название, регистрационный номер и адрес), зарегистрированных на территории Великобритании.

Сайт Службы контроля за финансовой деятельностью ([www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk)). Здесь помещается информация о фирмах, не прошедших регистрацию службы, и при сотрудничестве с которыми следует проявлять особую осторожность.

Информация таможенного регулирования, в т.ч. по режимам ввоза и вывоза товаров, взиманию таможенных платежей публикуется в «таможенных извещениях» Королевской службы таможи и акцизов Великобритании ([www.hmce.gov.uk](http://www.hmce.gov.uk)). Информацию о таможенных классификаторах, статистике можно найти на сайте UKTradeInfo ([www.uktradeinfo.com](http://www.uktradeinfo.com)).

Для ознакомления с законами Великобритании, в т.ч. по регулированию внешней торговли, можно воспользоваться сайтом парламента ([www.parliament.uk](http://www.parliament.uk)) и Службы распространения официальных документов ([www.legislation.hmso.gov.uk](http://www.legislation.hmso.gov.uk)). Интересен сайт компании SGS UK ([www.sgs.co.uk](http://www.sgs.co.uk)), уполномоченной Госстандартом России по сертификации британских товаров на их соответствие стандартам России.

Сайт МИД ([www.fco.gov.uk](http://www.fco.gov.uk)) представляет информацию об экономике зарубежных стран из британских посольств. Для предприятий среднего и малого бизнеса – сайт UK Online for Business ([www.ukonlineforbusiness.gov.uk](http://www.ukonlineforbusiness.gov.uk))

Сайты ведущих СМИ как источник деловой информации: Financial Times ([www.ft.com](http://www.ft.com)), The Times ([www.the-times.co.uk](http://www.the-times.co.uk)), The Economist ([www.economist.com](http://www.economist.com)), The Guardian ([www.guardian.co.uk](http://www.guardian.co.uk)), Всемирная служба новостей BBC ([www.bbc.co.uk](http://www.bbc.co.uk)).

Международные организации, штаб-квартиры которых расположены в Лондоне: Европейский банк реконструкции и развития [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com), а также международные товарные организации по зерну ([www.igc.org.uk](http://www.igc.org.uk)), какао ([www.icco.org](http://www.icco.org)), каучуку ([www.rubberstudy.com](http://www.rubberstudy.com)), кофе ([www.ico.org](http://www.ico.org)), сахару ([www.sugaronline.com/iso](http://www.sugaronline.com/iso)), свинцу и цинку ([www.ilzsg.org](http://www.ilzsg.org)). Интерес могут представлять Международная морская организация ([www.imo.org](http://www.imo.org)), Всемирная ядерная ассоциация ([www.world-nuclear.org](http://www.world-nuclear.org)), Международная ассоциация поставщиков нефти и газа ([www.ogp.org.uk](http://www.ogp.org.uk)).

Значительная информационная поддержка бизнесу оказывается со стороны неправительственных и общественных организаций, которые участвуют в формировании внешнеторговой политики Великобритании. Одно из центральных мест среди них занимает крупнейшее объединение деловых британских кругов – Конфедерация британской промышленности ([www.cbi.org.uk](http://www.cbi.org.uk)).

Важную роль в информационном обеспечении экономического сотрудничества играет Российско-британская торговая палата, которая выступает организатором различных выставочных мероприятий, конференций и семинаров ([www.rbcc.co.uk](http://www.rbcc.co.uk)).

В числе других информационных ресурсов для бизнеса: Строительную конфедерацию ([www.thecc.org.uk](http://www.thecc.org.uk), [www.constructionconfederation.co.uk](http://www.constructionconfederation.co.uk)), Конфедерацию по производству шерстяных тканей ([www.cbwt.co.uk](http://www.cbwt.co.uk)), Торговую ассоциацию электрических товаров ([www.electricity.org.uk](http://www.electricity.org.uk)), Конфедерацию бумажной промышленности ([www.confedpaper.org.uk](http://www.confedpaper.org.uk)), Торговую ассоциацию фармацевтов ([www.abpi.org.uk](http://www.abpi.org.uk)), Конфедерацию производителей стекольной продукции ([www.britglass.co.uk](http://www.britglass.co.uk)), Конфедерацию ассоциаций по торговле противопожарным оборудованием ([www.the-fic.org.uk](http://www.the-fic.org.uk)), Федерацию производителей пластмасс ([www.bpf.co.uk](http://www.bpf.co.uk)), Федерацию электронной промышленности ([www.fei.org.uk](http://www.fei.org.uk)), Федерацию судостроителей ([www.britishmarine.co.uk](http://www.britishmarine.co.uk)).

### Сайты экспортеров

В Великобритании большое внимание уделяется информационному обеспечению деловых кругов. Правительство страны намерено к 2005г. завершить создание «электронного правительства Великобритании» и предоставить возможность получать все госуслуги в режиме «он-лайн». Основу системы «электронного правительства», частичное функционирование которой осуществляется, составляет сайт UKOnline.gov.uk.

В Великобритании контроль за осуществлением внешнеэкономической деятельности выполняет ряд госорганов, ведущую роль среди которых играет министерство торговли и промышленности (МТП, [www.dti.gov.uk](http://www.dti.gov.uk)), являющееся головным ведомством в экономическом блоке. Оно концентрирует всю работу, связанную с выработкой гос-

политики по таким ключевым направлениям как регулирование инвестиционной и внешнеэкономической деятельности, промышленности, науки, сферы услуг и торговли.

В круг ведения министерства входят вопросы конкуренции, предпринимательства, поддержки малого бизнеса, занятости, несостоятельности, инноваций, научных исследований и внедрения новых технологий, регулирования рынков товаров и услуг, патентования и защиты авторских прав.

Правительственной организацией, осуществляющей функции по развитию торговли и продвижению британского экспорта, является Британская служба международной торговли – British Trade International (BTI), созданная на базе подразделений МТП и МИД Великобритании.

На BTI возложены функции по разработке и представлению в правительство Великобритании предложений по следующим направлениям: продвижение британских товаров и услуг на внешние рынки; привлечение иноинвестиций; координация деятельности госструктур, в части регулирования внешней торговли и привлечения инвестиций; содействие компаниям при выходе на внешний рынок.

Свою работу BTI проводит как в Великобритании, так и за рубежом. Внутри страны через свои региональные отделы она содействует продвижению британского экспорта, осуществляет информационно-консультационную поддержку заинтересованных британских компаний и, в первую очередь, средних и малых фирм.

За рубежом BTI ведет работу через коммерческие отделы британских посольств, которые целенаправленно изучают рынки стран пребывания и оказывают помощь британским компаниям по продвижению на них товаров и услуг.

Штат BTI насчитывает 2,7 тыс. сотрудников, 1,6 тыс. которых работают в двухстах зарубежных дипломатических представительствах и миссиях. На территории Великобритании BTI имеет представительства в Лондоне и Глазго. Функционально BTI разделена на две структуры: Trade Partners UK и Invest UK.

Trade Partners UK ([www.tradepartners.gov.uk](http://www.tradepartners.gov.uk)) занимается вопросами поддержки национального экспорта товаров и услуг и инвестиций за рубежом. В круг ведения организации входят следующие вопросы: предоставление информации и консультаций по торговой тематике (о товарных рынках и возможных конкурентах, политике и экономике зарубежных стран, принципах регулирования внешней торговли и тарифных ставках в различных государствах); информационное обеспечение британских компаний через собственный информационный центр, работающих по принципу single point of entry (принцип «одного окна»); содействие частному бизнесу в установлении прямых контактов с представительствами BTI в иностранных государствах, его консультирование; организация специальных образовательных программ и передача опыта работы на рынках иностранных государств от одних компаний другим; финансовая поддержка частных компаний, участвующих в торговых выставках за рубежом.

Вопросы привлечения иноинвестиций в страну возложены на другую специализированную структуру BTI – Invest UK ([www.invest.uk.com](http://www.invest.uk.com)).

В стране функционирует большое количество неправительственных организаций, ассоциаций, объединений, содействующих развитию и расширению предпринимательской деятельности, в т.ч. и в сфере внешнеэкономических связей. К их числу относятся Конфедерация британской промышленности, Ассоциация торговых палат Великобритании, Британская ассоциация экспортеров, Британская конфедерация импортеров.

Функции правительственного агентства по стимулированию британского экспорта через страхование экспортных кредитов и инвестиций возложены на Департамент гарантий экспортных кредитов (ДГЭК, [www.ecgd.gov.uk](http://www.ecgd.gov.uk)). ДГЭК, являясь правительственным органом, осуществляет деятельность на принципах самокупаемости. Он подчиняется госсекретарю по торговле и промышленности и в своей деятельности согласует крупные сделки со специальным правительственным Консультативным советом, призванным следить за обоснованностью оценки рисков.

Свои функции ДГЭК выполняет путем принятия на себя рисков неплатежа импортера, в т.ч. связанных с политическими факторами (война, переворот и др.), страхуя экспортные кредиты как фирм, так и банков. Экспортер страхуется от риска аннулирования или непродления экспортной лицензии в самой Великобритании, или введения ограничений на вывоз товаров. Страхование не распространяется на прочие виды рисков, которые зависят от самого экспортера.

В 2001/02 фин.г. Департамент гарантировал экспорт Великобритании общим объемом в 2,3 млрд.ф.ст. Основная часть операций Департамента приходится на поддержку экспорта инвестиционных товаров и услуг. Отдельным направлением в деятельности ДГЭК является страхование британских инвестиций за рубежом. В 2001/02 фин.г. объем страхового покрытия зарубежных британских инвестиций составил 1 млрд.ф.ст.

В окт. 2001г. правительство Великобритании объявило о начале гарантирования британских экспортных поставок в Россию на общих основаниях (под гарантии наиболее надежных российских банков и без каких-либо ограничений по объему финансирования), а в окт. 2002г. – о начале страхования британских инвестиций в Россию.

В целях повышения конкурентоспособности национальной промышленности правительство реализует конкретные меры по стимулированию национальных производителей и экспортеров. Они направлены на создание более привлекательного налогового режима. Бюджетом на 2002/03 фин.г. предусматривается: оказывать малым и средним предприятиям кредитную поддержку через региональные и отраслевые агентства; создать ряд фондов, которые будут способствовать внедрению новейших технологий, оказывать вновь образуемым предприятиям бесплатную консультационную помощь по вопросам налогового законодательства.

Информация по различным аспектам таможенного регулирования, в т.ч. по режимам ввоза и вывоза товаров, взиманию таможенных платежей регулярно публикуется в «таможенных извещениях» Королевской службы таможен и акцизов Великобритании ([www.hmce.gov.uk](http://www.hmce.gov.uk)).

Для ознакомления с законами Великобритании, в т.ч. по регулированию внешней торговли, можно воспользоваться сайтом парламента Великобритании ([www.parliament.uk](http://www.parliament.uk)).

Конфедерация британской промышленности (КБП, [www.cbi.org.uk](http://www.cbi.org.uk)) является крупнейшим объединением британских деловых кругов, выражающим интересы всех слоев предпринимателей в вопросах производства и сбыта продукции, организации труда, оказания консультационной помощи и обучения специалистов, финансирования различного рода проектов. КБП наблюдает за функционированием отраслей промышленности, дает рекомендации правительству при разработке концепций экономической политики государства.

КБП создана в 1965г. в результате слияния трех организаций – Федерации британской промышленности (280 профессио-нальных ассоциаций, 8500 компаний). Конфедерации британских работодателей (53 агентства по найму) и Национальной ассоциации британских промышленников (53 профессиональные ассоциации и 5000 компаний). В Конфедерацию входят 250 тыс. компаний и 200 профобъединений и ассоциаций.

Деятельностью Конфедерации руководит Совет во главе с президентом (Дж.Эган). Оперативное руководство КБП осуществляется гендиректором (Д.Джоунс). Непосредственно вопросами сотрудничества КБП с Россией и другими республиками бывшего СССР занимается Управление сотрудничества со странами ЦВЕ.

Членами КБП являются 83% из 100 крупнейших компаний Великобритании. Две трети ее членов представляют собой малые и средние компании со штатом менее 200 чел. В состав Конфедерации входят 18 постоянных комитетов, отделений в 13 главных административных районах Великобритании, Совет по делам малых и средних предприятий, а также собственное представительство в Брюсселе.

В рамках деятельности КБП более 250 предпринимателей принимают участие в формировании внутренней и внешней экономической политики Великобритании. Такая возможность предоставляется и каждому из делегатов, участвующих в проводимых ежегодно национальных конференциях КБП.

КБП является членом Союза промышленных федераций ЕС. Поддерживает тесные связи с Российским союзом промышленников и предпринимателей.

В Великобритании поиск партнера (экспортера, импортера, инвестора) основывается на использовании развитой информационной системы с применением баз данных различных правительственных, общественных и коммерческих структур.

Информация об отраслях экономики, товарных рынках страны, есть на сайтах министерства торговли и промышленности ([www.dti.gov.uk](http://www.dti.gov.uk)) и Национальной статслужбы ([www.statistics.gov.uk](http://www.statistics.gov.uk)).

Большой массив публикаций по развитию зарубежных рынков находится на сайте Британской службы внешней торговли (British Trade International). В рамках Службы действует информационный центр экспортных рынков, [www.brittrade.com](http://www.brittrade.com) Export Market Information Centre).

Консалтинговые компаний, занимающиеся маркетинговыми исследованиями рынков и отраслей промышленности, финансов и инвестиций, науки и техники, медицины, здравоохранения, фармакологии, управления базами данных: [www.autonomy.com](http://www.autonomy.com) Autonomy Systems; [www.bloomberg.co.uk](http://www.bloomberg.co.uk) Bloomberg; [www.bvd.co.uk](http://www.bvd.co.uk) Bureau van Dijk; [www.cmg.com](http://www.cmg.com) CMG;

[www.cribiseurope.com](http://www.cribiseurope.com) Cribis; [www.datamonitor.com](http://www.datamonitor.com) Datamonitor; [www.dnb.com](http://www.dnb.com) Dun & Bradstreet; [www.europages.com](http://www.europages.com) Europages; [www.emeta.com](http://www.emeta.com) eMeta; [www.fitchratings.com](http://www.fitchratings.com) Fitch IBCA; [www.headfast.co.uk](http://www.headfast.co.uk) Head Software International; [www.lexis-nexis.co.uk](http://www.lexis-nexis.co.uk) Lexis-Nexis Europe; [www.pibpubs.co.uk](http://www.pibpubs.co.uk) Scrip Reports; [www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com) Standard & Poor's; [www.databiz.com](http://www.databiz.com) The Data Business London; [www.tfsd.com](http://www.tfsd.com) Thomson Financial Securities Data.

Международные товарные организации, штаб-квартиры которых расположены в Лондоне: [www.icco.org](http://www.icco.org) Международная организация по какао, International Cocoa Organization; [www.ico.org](http://www.ico.org) Международная организация по кофе, International Coffee Organization; [www.igc.org.uk](http://www.igc.org.uk) Международный совет по зерну, International Grains Council; [www.sugaronline.com/iso](http://www.sugaronline.com/iso) Международная организация по сахару, International Sugar Organization; [www.ilzsg.org](http://www.ilzsg.org) Международная исследовательская группа по свинцу и цинку, The International Lead and Zinc Study Group; [www.rubberstudy.com](http://www.rubberstudy.com) Международная исследовательская группа по каучуку, The International Rubber Study Group.

Источники финансовой информации. Банки: [www.hsbc.com](http://www.hsbc.com) HSBC; [www.bankofscotland.co.uk](http://www.bankofscotland.co.uk) Bank of Scotland; [www.lloydstsb.co.uk](http://www.lloydstsb.co.uk) Lloyds TSB; [www.natwest.co.uk](http://www.natwest.co.uk) National Westminster Bank; [www.barclays.co.uk](http://www.barclays.co.uk) Barclays.

Биржи: [www.londonstockexchange.co.uk](http://www.londonstockexchange.co.uk) London Stock Exchange – Лондонская фондовая биржа, третья в мире по объему операций и капитализации фондовая биржа; [www.liffe.com](http://www.liffe.com) London International Financial Futures Exchange – Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов, крупнейшая в Западной Европе срочная финансовая биржа; [www.easdaq.be](http://www.easdaq.be) European Association of Securities Dealers Automated Quotations Systems – электронная система торговли акциями на внебиржевом рынке в Европе; [www.ipe.uk.com](http://www.ipe.uk.com) International Petroleum Exchange, Международная нефтяная биржа в Лондоне; [www.lme.co.uk](http://www.lme.co.uk) London Metals Exchange, Лондонская биржа металлов, крупнейший международный рынок цветных металлов.

Информации о деятельности компаний, порядок и форма раскрытия такой информации. Условно можно выделить три группы структур, предоставляющих информацию о зарегистрированных в Великобритании компаниях.

1. Регистрационная палата (Companies House ([www.companieshouse.gov.uk](http://www.companieshouse.gov.uk)) – уполномоченная министерством торговли и промышленности Великобритании организация, производящая регистрацию компаний в Англии, Уэльсе и Северной Ирландии и предоставляющая информацию о них. Исходная информация (название компании, ее регистрационный номер, адрес, предмет деятельности, дата регистрации, изменение названия, наличие филиалов и представительств) может быть получена по названию компании или ее регистрационному номеру бесплатно.

Более подробную информацию, включая данные о размере и структуре акционерного капитала, акционерах, назначениях на руководящие посты, положениях учредительных документов, финансовые отчеты компаний, можно получить на платной основе через интернет, по почте на бумажном носителе или в микрофильмированном виде. Прейскурант цен на такие услуги периодически обновляется Регистрационной палатой.



2. Регистрационные палаты британских офшорных зон предоставляют на коммерческой основе по запросам заинтересованных лиц информацию о зарегистрированных под их юрисдикцией компаниях. Вместе с тем, в связи со спецификой законодательства о компаниях большинства офшорных зон, не требующего обязательного представления бухгалтерско-финансовых отчетных документов, данных об акционерах, проведения периодических аудиторских проверок, сделать заключения по данным регистрационных палат офшорных зон о деловой активности, финансовом состоянии и надежности зарегистрированных там компаний практически невозможно.

3. Специализированные фирмы (часто — юридические), предоставляющие информацию о британских компаниях на коммерческой основе. Спектр услуг этих фирм достаточно широк: от предоставления первичной информации, имеющейся в их распоряжении (название компании, ее регистрационный номер, адрес, предмет деятельности, дата регистрации, изменение названия, наличие филиалов и представительств), до установления непосредственного контакта с компанией с целью получения информации из первых рук, если это необходимо.

### Предпринимательство

Возможные формы предпринимательской деятельности в Великобритании. В соответствии с британским законодательством допускается создание объединений лиц и капиталов (в т.ч. с иностранным участием) для осуществления совместной деятельности в следующих формах:

— корпорация (исключительная и публичная). В форме публичных корпораций, создаваемых королевскими грамотами и решением парламента, учреждаются учебные заведения, предприятия, занятые в сфере коммунального обслуживания, радиовещательные компании;

— некорпоративные ассоциации. Создаются по профессиональному признаку (литературные общества, клубы, профсоюзные объединения);

— товарищества. Товариществом является объединение лиц, созданное для ведения совместной деятельности с целью получения прибыли. Взаимоотношения в товариществе базируются на отношениях агентства, где каждый член товарищества опосредованно представляет интересы своего партнера. В силу отношений равного партнерства, ответственность товарищества не ограничена имуществом самого товарищества, а член товарищества несет ответственность своим имуществом за долги товарищества, несмотря на то, что ответственность отдельных членов может быть ограничена.

Согласно британскому законодательству товарищество не признается юрлицом. В договоре (письменном или устном) о создании товарищества определяются его задачи и цели, права членов товарищества, их обязанности. В силу агентских отношений в товариществе и равенства прав, любой из членов товарищества вправе заключать договоры от имени товарищества по профилю своей деятельности.

Товарищества создаются архитекторами, адвокатами, биржевыми брокерами, аудиторами, банкирами. По форме образования товарищества подразделяются на полные и товарищества с ограни-

ченной ответственностью. Товарищества с ограниченной ответственностью подлежат регистрации в установленном порядке;

— компании. Подавляющее большинство организаций в Великобритании создаются в форме компаний, которые являются объединением капиталов.

Важную роль в информационном обеспечении экономического сотрудничества между Россией и Великобританией играет Российско-Британская торговая палата (РБТП, [www.rbcc.co.uk](http://www.rbcc.co.uk)), которая выступает организатором выставочных мероприятий, конференций и семинаров.

РБТП основана в окт. 1916г. по инициативе российских и британских предпринимателей. Является двусторонней, неправительственной организацией, деятельность которой не преследует целей извлечения прибыли. Представляет интересы членов Палаты, которыми являются 300 британских и российских фирм и организаций, в частности: ТПП России, Министерство торговли и промышленности Великобритании (МТП), торговые и дипломатические миссии обеих стран, крупные, средние и мелкие фирмы и, даже, предприниматели — одиночки.

Основными целями Палаты являются оказание содействия российским фирмам в работе на рынке Великобритании и британским компаниям на российском рынке, помощь в установлении деловых контактов, выработка рекомендаций для правительств обеих стран по устранению препятствий, мешающих развитию двусторонней торговли.

РБТП зарегистрирована в Великобритании как частная компания, созданная под гарантию ее членов. Основным руководящим органом Палаты является годовое собрание ее членов, которое периодически проводится в Лондоне и Москве. На нем избирается руководство Палаты. Президентом, по традиции, избирается представитель британской части Палаты. Этот пост занимает Т.Эггар.

Между годовыми собраниями работой Палаты руководит Исполком, который состоит из равного числа британских и российских представителей фирм и организаций и собирается ежеквартально. Председателем Исполкома в настоящее время является Р.Лэнд. Оперативное руководство деятельностью Палаты осуществляется Исполнительным директором, которым является Дж.Эванс. С 1987г. РБТП имеет свое представительство в Москве.

РБТП оказывает своим членам бесплатные и платные услуги. Все доходы Палаты, формируются из членских взносов и оказания ею платных услуг, идут на содержание Секретариата и проведение мероприятий, направленных на содействие развитию российско-британского делового сотрудничества.

Палата при финансовой поддержке МТП Великобритании выступает коллективным организатором участия британских компаний в международных выставках, проводимых в России. РБТП также организует деловые поездки британских предпринимателей в российские регионы, и устраивает приезд российских делегаций в Великобританию.

Палата издает ежемесячный бюллетень, в котором публикуется информация о деловой жизни, изменениях в законодательствах обеих стран, проектах и контактах британских и российских фирм, выставках, конференциях и семинарах.

В числе других организаций, принимающих участие в развитии внешнеэкономических связей следует назвать: www.iod.com Институт директоров Institute of Directors; www.britishimport.org.uk Ассоциация британских импортеров The British Importers Association; www.bexa.co.uk Ассоциацию британских экспортеров The British Exporters Association; www.bmes.org.uk Ассоциацию морских торговых портов Великобритании Ports and Terminals Group; www.ttf.co.uk Британскую федерацию торговцев лесом Timber Trade Federation; www.fdf.org.uk Федерацию производителей продуктов питания и напитков Food and Drink Federation; www.bba.org.uk Ассоциацию британских банкиров British Bankers' Association; www.bja.org.uk Ассоциацию британских ювелиров British Jewellery Association; www.fsb.org.uk Федерацию малого бизнеса Federation of Small Businesses.

## Торговля

**Р**асходы домохозяйств на приобретение товаров в 2003г. достигли 683,9 млрд.ф.ст. (65% от внутреннего спроса) и выросли по сравнению с пред.г. на 2,4%, что было, однако, ниже, чем рост внутреннего потребления (2,5%). Цены на потребительские товары в Великобритании выросли на 2,9%.

1/3 всех потребительских расходов граждан страны приходится на сектор розничной торговли. В 2003г. общий объем розничного товарооборота (в ценах 2000г.) составил 242,6 млрд.ф.ст. и увеличился по сравнению с пред.г. на 3,9% (2002г. рост на 6,2%).

Товарооборот в торговле непродовольственными товарами (51% всего объема розничного товарооборота) возрос на 5,2% (2002г. — на 8,1%), продовольственными (43%) — на 3,4% (2002г. — на 3,9%). Товарооборот, осуществляемый прочими видами торговли, включая торговлю по почте, уличную торговлю, ремонт и замену товаров (6%), сократился на 4,9% (2002г. — рост на 6,9%).

Снижение темпов роста товарооборота в 2003г. явилось прямым следствием замедления роста расходов на конечное потребление в целом, а также относительно низкой динамикой роста реальных доходов населения. В отличие от 2002г., когда рост розничного товарооборота (в условиях замедления роста расходов на конечное потребление и реальных доходов населения) достигался за счет сокращения уровня сбережений, в 2003г. относительно низкий уровень сбережений не смог приостановить падения темпов роста розничного товарооборота.

В 2003г. в стране было зарегистрировано 188,9 тыс. предприятий, участвующих в розничной торговле, с общим числом занятых 1,1 млн.чел.

Одним из крупнейших британских торговых операторов в области розничной торговли является The Co-operative (CWS), на которую приходится 2,6 млрд.ф.ст. продаж продовольственных товаров, в т.ч. авто- и мото-транспорта, предоставляет туристические и ритуальные услуги. CWS работает напрямую с объединением The Co-operative Movement, включающим в себя 41 независимое торговое общество и 3030 магазинов.

В Великобритании быстрыми темпами развивается электронная торговля. Реализация заказов в сфере торговли товарами и услугами, полученных по электронным каналам связи, в т.ч. через интернет, достигает 12 млрд.ф.ст. в год, что экви-

валентно 2/3, оборота сектора нефинансовых услуг, предоставляемых в электронном виде. Из общего объема электронной торговли 5,3 млрд.ф.ст. приходится на домохозяйства.

В сфере розничной торговли Великобритании широкое распространение имеет франчайзинг. Торговля и предоставление услуг на основе франчайзинга имеет место, в первую очередь, в таких сегментах потребительского рынка, как чистка одежды, проявка и печать фотографий, спортивные и досуговые центры, курьерские услуги, аренда и сервисное обслуживание автотранспорта, быстрое питание. В Великобритании получатели франшиз объединены в Британскую франчайзинговую ассоциацию, которая насчитывает 220 членов. В 2003г. действовало 677 франчайзинговых соглашений, охватывающих 34,4 тыс. торговых точек. Рынок франчайзинга имеет годовой оборот в 9,5 млрд.ф.ст. и обеспечивает рабочие места для 326 тыс.чел.

В качестве одной из важнейших задач в области экономической безопасности и защиты национальных интересов страны британским правительством выдвинута задача повышения конкурентоспособности нацэкономики. В этом направлении оно проделало большую работу.

По данным Британской службы инвестиций и торговли, Великобритания имеет наименьшие ограничения для иностранных прямых инвестиций, низкие налоги (меньшее значение совокупного налогового индекса — tax misery index — из развитых стран имеет только Ирландия), благоприятные условия для ведения частного предпринимательства (вторая после Нидерландов), дешевую электроэнергию (вторая после Канады). Здесь развит электронный бизнес (третья после Швеции и Дании).

На основании комплексных оценок, среди стран с населением более 20 млн.чел. в 2003г. Великобритания находилась на 5 месте по уровню конкурентоспособности экономики, на 8 месте — по уровню эффективности работы правительства, на 7 месте — бизнеса, на 8 месте — степени развития инфраструктуры. Более того, ее положение в рейтинге стран по этим показателям ухудшилось (2002г. — 2, 5, 5, 8 места).

Страна также заметно отстает от ряда ведущих стран по уровню производительности труда (от США — на 20%). И, если учесть рост производительности труда в 2003г. (Великобритания — 1,3%, США — 4%), то этот разрыв возрастает. Для решения этой проблемы правительство страны реализует широкий спектр мероприятий, среди которых — увеличение в течение ближайших трех лет на 20 млрд.ф.ст. бюджетных ассигнований на науку, образование и решение транспортных проблем, принятие мер по интенсификации развития НИОКР малыми предприятиями, как за счет сокращения уровня налогов, так и за счет расширения числа предприятий, включаемых в эту категорию путем увеличения размеров предприятий, относимых к малому бизнесу.

В целях принятия своевременных стабилизационных мер правительство активно работает над совершенствованием системы мониторинга макроэкономических процессов, происходящих как в Великобритании, так и в мире в целом. Основная роль в этой работе принадлежит министерству финансов, Национальной службе статистики, МИД, министерству промышленности и торговли Вели-

кобритании, Банку Англии, а также научно-исследовательским учреждениям, многие из которых работают при поддержке государства. Минфин Великобритании на постоянной основе осуществляет актуализацию и обобщает прогнозы 40 международных организаций, консалтинговых фирм, инвестиционных банков в целях внесения своевременных коррективов в экономическую политику правительства.

Все возрастающую роль в стране приобретает борьба с международным терроризмом. Ставится задача создания условий для обеспечения функционирования экономики ЕС в кризисных ситуациях, сокращения напряженности в регионах, являющихся приоритетными для Великобритании, включая Южную и Юго-Восточную Азию, Ближний Восток. Считается, что это будет способствовать улучшению делового климата в мире и окажет благоприятное развитие на экономику Великобритании в целом.

## Товарные биржи

Великобритания является ведущим международным центром биржевой торговли рядом сырьевых товаров и, прежде всего, нефтью и цветными металлами.

Ведущее место в мировой биржевой торговле цветными металлами занимает Лондонская биржа цветных металлов – London Metal Exchange (LME). Ее доля в общем объеме мирового рынка фьючерсной торговли медью составляет свыше 90%, а в операциях с алюминием, свинцом, никелем, оловом и цинком – практически 100%.

На протяжении всей своей истории LME являлась рынком, в основе которого лежала торговля физическими контрактами. В наст.вр. лишь 5% контрактов LME завершается поставкой товаров. Подавляющее большинство контрактов, как правило, заключаются в целях хеджирования и выкупаются или перепродаются до даты исполнения.

За последние десять лет суммарный объем сделок на LME возрос в 10 раз и продолжает увеличиваться год от года. В 2003г. на бирже было продано 68,6 млн. лотов (рост на 22% по сравнению с 2002г.г.).

Все члены LME, которыми могут быть как юридические, так и физлица, разделены на 4 основные категории:

– дилеры, имеющие доступ к торговому залу (рингу) – Ring Dealing Members. Сейчас их насчитывается 15. Согласно принятым в конце 1997г. изменениям ринговыми членами LME могут быть иностранные компании, имеющие офис в Лондоне;

– брокеры, осуществляющие операции с фьючерсами и опционами через офисы по поручению клиентов: а) Associate Broker Clearing Members (с правом проведения клиринговых операций); б) Associate Broker Members (без права проведения клиринговых операций);

– трейдеры, осуществляющие сделки от своего имени: а) Associate Trade Clearing Members (с правом проведения клиринговых операций); б) Associate Trade Members (без права проведения клиринговых операций);

– члены, непосредственно в операциях не участвующие, – Honorary and Individual Members.

В целях обеспечения эффективности механизма ценообразования LME создала **сеть из 370 складских помещений в 12 странах**. Руководство

биржи продолжает реализацию мер по ее реорганизации, направленных на обеспечение прозрачности деятельности LME. Ожидается, что реализация данной программы продлится 5 лет.

Заметное место в мировой биржевой торговле нефтью и нефтепродуктами занимает Лондонская международная нефтяная биржа International Petroleum Exchange (IPE), основанная в нояб. 1980г. Ее создание было вызвано началом промышленной эксплуатации нефтепромыслов на шельфовой зоне Северного моря и поставками значительных объемов сырой нефти на рынок параллельно поставкам из традиционных регионов нефтедобычи (Ближний Восток, Западная Африка, Юго-Восточная Азия). Это вызвало ценовую неопределенность и увеличение разброса фиксируемых в контрактах цен/формул цен при поставках нефти на внешний рынок.

Указанная ситуация инициировала создание единого механизма ценообразования (прайсирования) по аналогу базы прайсирования в контрактах по физической купле-продаже на Лондонской бирже цветных металлов.

Быстро развивавшийся в начале 80гг. рынок торговли деривативами на финансово-фьючерсных биржах Запада привел к созданию эффективных механизмов по использованию на них новых биржевых инструментов (фьючерсы, опционы, свопы) с целью защиты от ценовых рисков.

По объемам ежедневных торгов IPE занимает второе место в мире после Нью-Йоркской нефтяной биржи. Среднедневные объемы торгов на IPE эквивалентны среднедневным объемам добычи нефти в мире (75 млн.бар.). Количество сделок превышает 25 млн. лотов в год общим объемом в 23 млрд.бар. нефти. Основу торгов составляют продажи фьючерсов сырой нефти марки Brent. Доля этого сектора в общих объемах продаж достигает 70%.

Среднемесячные котировки цен на сырую нефть по фьючерсным контрактам в 2003г. составили 28 долл/бар, что несколько выше по сравнению с 2002г. Рост цен вызван войной в Ираке и последовавшей за ней дестабилизацией ситуации в регионе Персидского залива.

На бирже оперирует 41 ринговый член. Их услугами пользуются все нефтегазодобывающие, нефтеперерабатывающие и трейдинговые компании Запада по продаже-покупке нефти и нефтепродуктов. Торговлю фьючерсами на газ и сырую нефть Brent можно осуществлять в электронном режиме. Публикуется ежедневный бюллетень «О средневзвешенных ценах на торгах по Brent», который является индикатором цен физических продаж.

## Внешнеторговые связи

Экономика страны глубоко интегрирована в общемировые хозяйственные отношения. Страна экспортирует 1/3 ВВП, являясь одним из ведущих поставщиков на мировой рынок продукции высоких технологий (аэрокосмическое, электротехническое и электронное оборудование, химические и фармацевтические продукты), а также широкой гаммы прочих готовых изделий. Доля импорта товаров и услуг во внутреннем потреблении еще выше и приближается к 40%.

Отраслями специализации Великобритании в международной торговле являются машиностроение (авиастроение, производство отдельных видов станков и оборудования, электротехника и электроника), химпром. В то же время Великобри-

тания — крупный импортер химической продукции, машин и транспортного оборудования, вычислительной техники и средств связи, продукции металлургии, текстильных товаров.

Соглашение о ВТО (1995г.), к которому Великобритания присоединилась 1 янв. 1995г., обеспечивает нормативно-правовое регулирование внешней торговли, в частности, в отношении применения льготных пошлин и обеспечения доступа на рынки, определяет понятие режима наибольшего благоприятствования, устанавливает механизм разрешения торговых споров. При этом ключевыми для Великобритании являются следующие элементы: дальнейшая либерализация рынка товаров и услуг; обновление и улучшение правил ВТО, включая те из них, которые относятся к инвестициям, конкуренции, либерализации торговли; меры, направленные на решение проблем экологии и стандартов труда.

В рамках Европейского союза Великобритания стремится к более полной реализации Маастрихтского и Амстердамского соглашений, предусматривающих создание единого Европейского рынка.

Внешнеторговый оборот Великобритании, по данным таможенной статистики страны, увеличился в янв.-нояб. 2003г. на 0,4% и составил 384,9 млрд.ф.ст., в т.ч. экспорт сократился на 1,3% (170,7 млрд.ф.ст.), импорт возрос на 1,8% (214,2 млрд.ф.ст.).

Дефицит внешнеторгового баланса (43,5 млрд.ф.ст.) возрос по сравнению с пред.г. на 6 млрд.ф.ст. В результате коэффициент несбалансированности британской внешней торговли (отношение чистого сальдо к обороту) увеличился до 11,3% против 9,8% в 2002г.

В экспорте страны ведущее место занимают машины и оборудование, нефть и нефтепродукты, продукция химической и металлургической промышленности, лекарственные средства, потребительские товары.

Основной причиной снижения британского экспорта в 2003г. было сокращение экспорта машин и оборудования на 8%. В янв.-нояб. 2003г. увеличился британский экспорт продукции химпрома — на 8,5%, древесины и целлюлозно-бумажных изделий — на 8,1%, продовольствия и с/х сырья — на 7,6%, драгоценных металлов и камней — на 6,3%, металлов и изделий из них — на 6,2%, топливно-энергетических товаров — на 3,2%, текстильных изделий и обуви — на 1,6%.

В импорте преобладали машины и оборудование, химпродукция, продовольствие и с/х сырье, текстиль, текстильные изделия и обувь, минеральные продукты, металлы и изделия из них.

За 11 мес. 2002г. увеличился объем импорта топливно-энергетических товаров на 14,8%, продовольствия и с/х сырья — на 6,7%, продукции химпрома — на 5,9%, драгоценных металлов и камней — на 3,1%, металлов и изделий из них — на 2,4%, текстильных изделий и обуви — на 1,5%, древесины и целлюлозно-бумажных изделий — на 1,1%. Одновременно сократился импорт машин и оборудования на 1,2%.

Ведущими торговыми партнерами Великобритании традиционно являются страны Европейского союза (54% товарооборота страны). Однако в янв.-нояб. 2003г. торговля с этими странами сократилась на 1,8% до 208,2 млрд.ф.ст. Экспорт

(94,7 млрд.ф.ст.) уменьшился на 6,1%, а импорт (113,5 млрд.ф.ст.) увеличился на 2,2%. Отрицательное сальдо в торговле Великобританией с ЕС возросло до 18,8 млрд.ф.ст. против 10,2 млрд.ф.ст. за аналогичный период 2002г.

Основными партнерами среди стран-членов Евросоюза продолжали оставаться Германия (экспорт — 18,6 млрд.ф.ст. <-8%>, импорт — 29,78 млрд.ф.ст. <+4,6%>), Франция (экспорт — 16,8 млрд.ф.ст. <-1,5%>, импорт — 17,7 млрд.ф.ст. <+1,5%>) и Голландия (экспорт — 12,1 млрд.ф.ст. <-4,5%>, импорт — 13,9 млрд.ф.ст. <-1,3%>). Доля этих стран составляет 52% всей торговли Великобританией с ЕС.

Товарооборот со странами Западной Европы, не являющимися членами ЕС, (19,3 млрд.ф.ст.) в янв.-нояб. 2003г. возрос на 1,6%. Экспорт (6,5 млрд.ф.ст.) остался на уровне 2002г., а импорт (12,8 млрд.ф.ст.) увеличился на 2,5%. Ведущими торговыми партнерами Великобритании среди этой группы стран были Швейцария (экспорт — 2,6 млрд.ф.ст. <-14,4%>, импорт — 3,7 млрд.ф.ст. <-20,9%>), Норвегия (экспорт — 1,8 млрд.ф.ст. <+6,4%>, импорт 6 млрд.ф.ст. <+16,9%>).

Объем торговли со странами, принимаемыми в состав ЕС в 2004г., увеличился на 10,8%, в т.ч. экспорт (4,2 млрд.ф.ст.) — на 6,7%, импорт (4 млрд.ф.ст.) — на 14,2%. Среди этих стран наибольшие объемы торговли Великобритания имеет с Польшей (экспорт — 1,3 млрд.ф.ст. <+8,6%>, импорт — 1,4 млрд.ф.ст. <+21,2%>), Чехией (экспорт — 0,9 млрд.ф.ст. <-4,6%>, импорт — 1,3 млрд.ф.ст. <+12,5%>) и Венгрией (экспорт — 0,8 млрд.ф.ст. <+12,6%>, импорт — 1 млрд.ф.ст. <+31,7%>). На эти три страны приходится 70% торговли Великобританией со странами — кандидатами на вступление в ЕС.

Товарооборот с США упал на 3,8% (до 48,5 млрд.ф.ст.). При этом британский экспорт (26,5 млрд.ф.ст.) увеличился на 1,2%, а импорт (22,1 млрд.ф.ст.) упал на 9,3%. Объем торговли с Японией снизился на 1,6%, составив 11 млрд.ф.ст., при этом экспорт (3,4 млрд.ф.ст.) возрос на 3,9%, а импорт (7,6 млрд.ф.ст.) снизился на 3,8%.

Среди других торговых партнеров Великобритании — Гонконг (экспорт — 2,2 млрд.ф.ст., импорт — 5,2 млрд.ф.ст.), Китай (экспорт — 1,7 млрд.ф.ст., импорт — 7,8 млрд.ф.ст.), Канаду (экспорт — 3 млрд.ф.ст., импорт — 3,5 млрд.ф.ст.). Южную Корею (экспорт — 1,3 млрд.ф.ст., импорт — 2,4 млрд.ф.ст.), Австралию (экспорт — 2,1 млрд.ф.ст., импорт — 1,7 млрд.ф.ст.), Индию (экспорт и импорт по 2 млрд.ф.ст.).

## Поддержка экспорта

Правительственной организацией, осуществляющей функции по развитию торговли и продвижению британского экспорта, является Британская служба торговли и инвестиций — UK-Trade&Investment (УКТИ), функционирующая на базе подразделений МТП и МИД Великобритании.

Деятельность УКТИ нацелена на разработку и представление в правительство Великобритании предложений по следующим направлениям: продвижение британских товаров и услуг на внешние рынки; привлечение иноинвестиций; координация деятельности госструктур в части регулирования внешней торговли и привлечения инвестиций; содействие компаниям при выходе на внешний рынок.

Свою работу УКТ&И проводит как в Великобритании, так и за рубежом. Внутри страны через свои региональные отделы она содействует продвижению британского экспорта, осуществляет информационно-консультационную поддержку заинтересованным британским компаниям и средним и малым фирмам.

За рубежом УКТ&И ведет работу через коммерческие отделы британских посольств, которые целенаправленно изучают рынки стран пребывания и оказывают помощь британским компаниям по продвижению их товаров и услуг. Штат УКТ&И насчитывает 2,7 тыс. сотрудников, большинство из которых работают в 200 зарубежных диппредставительствах. На территории Великобритании УКТ&И имеет представительства в Лондоне и Глазго. В сфере поддержки национального экспорта товаров и услуг и инвестиций за рубежом на УКТ&И возложены функции: по предоставлению информации и консультаций по торговой тематике (о товарных рынках и возможных конкурентах, политике и экономике зарубежных стран, принципах регулирования внешней торговли и тарифных ставках в различных государствах); по информационному обеспечению британских компаний через собственный информационный центр, работающий по принципу single point of entry (принцип «одного окна»); по содействию частному бизнесу в установлении прямых контактов со своими представительствами в иностранных государствах, его консультирование; по организации специальных образовательных программ и распространению опыта работы на рынках иностранных государств; по финансовой поддержке частных компаний, участвующих в торговых выставках за рубежом.

Одновременно УКТ&И решает вопросы привлечения иностранных инвестиций (подробная информация об этом направлении деятельности УКТ&И представлена в разделе «Инвестиционная политика Великобритании»).

В 2002/03 фин.г. департамент гарантировал экспорт Великобритании в 1,3 млрд.ф.ст. Основная часть операций пришлась на поддержку поставок на внешний рынок британских инвестиционных товаров и услуг.

Важную роль в оказании помощи и поддержке британских производителей вооружений и военной техники (ВВТ) играет Главное управление военного экспорта министерства обороны Великобритании (DESO), функции которого включают: содействие и поддержку новым компаниям, выходящим на рынок ВВТ; изучение и анализ состояния мирового рынка вооружений и определение наиболее перспективных путей его освоения; оказание помощи промышленным компаниям в продаже их продукции за границу; представительство и лоббирование интересов военно-промышленного комплекса страны в правительстве Великобритании; выработку и содействие принятию парламентом законодательных актов и других решений, способствующих укреплению позиции британских оборонных предприятий на внешнем рынке; финансово-кредитную поддержку британских экспортеров ВВТ; организацию выставок и показа ВВТ Великобритании на внутреннем и внешнем рынках.

## Венгрия

### Экономика

Итоги венгерской экономики за 2003г. в целом свидетельствуют о дальнейшем снижении ее динамики при увеличении отрицательного сальдо платежного баланса, а также сохраняющемся очень крупном дефиците госбюджета. Резко усилились колебания текущего курса национальной валюты и продолжалось относительное уменьшение притока зарубежных инвестиций.

Во II пол. 2003г. темпы роста народного хозяйства ВР несколько повысились, что было связано с оживлением на рынках отдельных индустриально развитых государств. Начали сказываться вводимые правительством меры по восстановлению финансового равновесия, а также повышению эффективности производства и расширению экспорта. К концу года обозначилось улучшение отдельных экономических показателей и намечилось общее положительное изменение трендов в данной области. Среди главных событий выделяются завершение переговоров о вступлении Венгрии в ЕС и проведение в стране соответствующего референдума.

Внешняя сбалансированность экономического развития Венгрии в 2003г. заметно ухудшилась. Дефицит текущего платежного баланса страны возрос на 1,4 млрд. евро.

Формирование текущего платежного баланса Венгрии, в млн. евро

	2002г.	2003г.
Сальдо товарных поставок .....	-2.203	-2.971
Сальдо услуг .....	636	-225
- по туризму .....	1.629	1.240
Сальдо движения доходов .....	-1.679	-1.480
Сальдо текущего платежного баланса .....	-2.771	-4.168

Увеличение в 1,5 раза дефицита текущего платежного баланса в 2003г. произошло практически по всем его статьям. Рост пассива в области внешней торговли объясняется расширением импорта опережающими по сравнению с экспортом темпами. За ростом импорта в существенной мере стоит потребление населения, которое за 2 последних года возросло на 17% (при росте реальной зарплаты на 25% и еще более значительном росте пенсий). Традиционный актив по статье услуг в 2003г. сменился на пассив, поскольку заметно уменьшившегося положительного сальдо по туризму оказалось недостаточно для покрытия пассива по другим статьям услуг.

Возможности финансирования дефицита текущего платежного баланса за счет источников, не ведущих к росту задолженности страны, в 2003г. сократились до 438 млн. евро против 891 млн. евро по итогам 2002г. В 2003г. прямые и портфельные иностранные инвестиции вместе с кредитами, которые иностранные совладельцы предоставили своим предприятиям, учрежденным на территории Венгрии, оцениваются в 1,5 млрд. евро. Вывоз же капитала из ВР в 2003г. достиг 1,3 млрд. евро. К этому следует добавить репатриацию прибылей иноинвесторами и погашение совместными предприятиями ранее взятых у своих иностранных совладельцев кредитов.

Все это привело к росту нетто внешней задолженности страны до 17,7 млрд. евро (на конец сент. 2003г.) против 15,7 млрд. евро на конец 2002г. и 14,5 млрд. евро на конец сент. 2002г. Золотовалютные резервы страны в 2003г. колебались на уровне 10-11 млрд. евро.

## Вступление в ЕС

В целом 2003г. прошел под знаком подготовки Венгрии к официальному ее вступлению в Европейский Союз с 1 мая 2004г. Соответствующие переговоры были завершены в конце 2002-начале 2003гг. По итогам переговоров стороны пошли на определенные взаимные уступки. Прежние участники Евросоюза сохранили на некоторое время ограничения по иммиграции венгерской рабочей силы, а в самой Венгрии на 7 лет будут удерживаться ограничения на покупку иностранцами с/х угодий. Оказался растянут на 5 лет переход к предоставлению ВР в полном объеме аграрных дотаций из общих фондов ЕС. Несмотря на указанные выше ограничения, принципиальное решение вопроса о вступлении Венгрии в Евросоюз было оценено практически всеми главными политическими силами этой страны как очень значительное достижение.

Однако ближе к концу 2003г. на первый план стали выдвигаться неизбежные трудности, связанные как с окончательной подготовкой к указанному вступлению, так и с предстоящей адаптацией к новым условиям развития. Причем высказываемые по данному поводу оценки экспертов являются далеко не самыми оптимистичными. Предполагаемые ближайшие последствия вступления ВР в Евросоюз оказались дополнительно осложнены негативными тенденциями в венгерской экономике.

По большинству наиболее важных показателей экономического развития ВР в два раза отстает от Европейского Союза. Это касается показателей эффективности производства и реальных доходов в расчете на душу населения. По сравнению с 1989г., — когда в Венгрии был достигнут максимум хозяйственного подъема до начала смены общественной системы, — соответствующее отставание пока уменьшилось незначительно. Даже при благоприятных условиях ВР понадобится 30-35 лет, чтобы в указанном отношении выйти на нынешний средний уровень западноевропейских государств. При неблагоприятных условиях такой период может растянуться на столетие. Большинство специалистов высказывает мнение, что под воздействием этих перемен в Венгрии значительно ускорится процесс разорения местных низкоэффективных предприятий, которые станут вытесняться с рынка гораздо более мощными и более конкурентоспособными западными фирмами. Отмеченные тенденции уже стали проявляться на протяжении 2003г. в ряде подотраслей венгерского сельского хозяйства и пищевого сектора. Параллельно ожидается связанный с этим процессом довольно значительный рост безработицы, которая может повыситься за относительно короткое время с нынешних 6% до уровня 9-11%, характерного для многих западноевропейских государств.

Выполнение действующих критериев Евросоюза повлечет за собой весьма существенное увеличение госрасходов. Полная адаптация в Венгрии норм и критериев ЕС обойдется в 80% ВВП данной страны (т.е. 50 млрд.долл.). Задачу подтягивания национальной экономики к западноевропейским критериям ВР придется решать одновременно с выполнением требований по сокращению дефицита госбюджета, который в 2 раза превышает здесь установленный для государств Евросоюза верхний предел. Действие отмеченных факторов может привести к снижению в Венгрии темпов экономиче-

ского роста с нынешних 2,5-3% до 1,5-2% в перспективе. Указанные проблемы лишь частично будут компенсироваться ожидаемым увеличением прямых дотаций из общих фондов ЕС и временным нарастанием притока зарубежных инвестиций.

Состоявшийся в конце 2002г. визит венгерского премьера в США обозначил тенденцию к улучшению отношений страны с Вашингтоном. Через некоторое время после начала вторжения США в Ирак туда была направлена из Венгрии небольшая группа военных медиков. Однако за счет вышеназванных мелких шагов качественного улучшения отношений с Соединенными Штатами Америки венгерскому руководству не удалось достичь. Об этом свидетельствует отклонение Вашингтоном многократных попыток ВР добиться безвизового режима краткосрочных — на срок до 90 дней — поездок в США венгерских граждан. Формальным условием предоставления такого режима является удовлетворение американским Госдепом более 97% соответствующих заявок, тогда как в случае Венгрии данный показатель составляет меньше 70% и за последнее время не увеличился. Обращает на себя внимание в этой же связи введение Соединенными Штатами запрета на импорт мясных продуктов из ВР по итогам осуществленных в 2003г. проверок, которые выявили отдельные мелкие нарушения у двух венгерских мясокомбинатов

## Соседи

Началась подготовка к прекращению участия Венгрии, — а также Польши, Чехии, Словакии и Словении, — в региональном интеграционном объединении Центрально-Восточноевропейское соглашение о свободной торговле. Что касается другой интеграционной группировки — т.н. Вышеградская четверка, — то она продолжала испытывать определенную дальнейшую «эрозию» вследствие заметно слабеющей заинтересованности Чехии и Словакии к участию в ее функционировании. Близкие к правительственным кругам венгерские эксперты отмечают, что за прошедшее десятилетие интеграционные объединения экономического характера в Центрально-Восточной Европе успешно выполнили свою функцию. Товарооборот ВР с соседними посткоммунистическими странами ЦВЕ увеличился за этот период в несколько раз. Участие в названных группировках позволило государствам-кандидатам лучше подготовиться к вступлению в Евросоюз. Однако в оценках независимых экспертов указывается параллельно и на сохранившиеся между этими государствами серьезные противоречия.

Среди наиболее ярких примеров сохраняющихся здесь разногласий выделяются особо проблемы в отношениях ВР с соседними центрально-восточноевропейскими странами, — прежде всего, с Румынией и Словакией, — по поводу защиты интересов проживающих в этих странах венгерских национальных меньшинств. Правительство Венгерской Республики проводило курс на последовательное и взаимоприемлемое урегулирование столкновений вокруг этой проблемы с соседними государствами. Было инициировано внесение изменений в принятый ранее «Закон о статусе венгров», который уже вызывал отрицательную реакцию как в близлежащих странах, так и в руководстве ЕС. В итоге данный правовой акт был существенно переработан и получил теперь наименова-

ние «Закон о привилегиях венгров». Венгерское правительство в 2003г. вело активные переговоры с руководством Румынии и Словакии о возможности применения в них указанного закона. По результатам этих переговоров ВР удалось в основном найти взаимоприемлемые решения с партнерами, а также добиться признания нового правового акта Евросоюзом.

Полностью устранить напряженность в отношениях с Румынией и Словакией венгерскому руководству не удалось. Частично это было обусловлено действиями радикально настроенных представителей самих венгерских меньшинств в выше-названных странах. В Румынии такими представителями было подготовлено, а в самом начале 2004г. официально заявлено требование национальной автономии для трех областей этого государства, заселенных преимущественно этническими венграми. Румынским правительством данное заявление было воспринято как угроза территориальной целостности страны и категорически отвергнуто. Именно подобного эффекта добивались инициаторы обеспечения автономии, поскольку теперь они будут иметь возможность препятствовать вступлению Румынии в Евросоюз под предлогом нарушения ей прав национальных меньшинств, а также смогут оказывать соответствующее давление на румынское правительство. В рамках отношений ВР со Словакией такого рода новых источников напряженности в 2003г. не возникало. Но продолжали сохраняться некоторые старые проблемы. Нерегулированы венгеро-словацкие разногласия вокруг гидроузла Габчиково-Надьмарош.

В 2003г. ВР проявляла заметную активность по обсуждению в новой ситуации возможностей развития института двойного гражданства как одной из форм поддержки этнических венгерских меньшинств в соседних государствах. Однако подобная активность имела весьма неоднозначные последствия. Так, если в Белграде данная инициатива не встретила особых препятствий, то со стороны Киева она была целиком отвергнута как противоречащая украинской конституции. Еще более неоднозначная перспектива в связи с этой инициативой выявилась для самой Венгрии, поскольку резко оживилось стремление представителей значительной части венгерских меньшинств с помощью института двойного гражданства переселиться в ВР или получить здесь немедленно дополнительные социальные льготы. Принимая во внимание ограниченные финансовые возможности и наметившееся уже без того заметное увеличение безработицы, поворот такого рода был бы для Венгрии крайне нежелательным. Поэтому ближе к концу 2004г. указанная выше инициатива начала постепенно затухать.

## Отток капитала

Негативным симптомом в 2003г. явилась сохранявшаяся тенденция оттока из Венгрии зарубежных капиталов и закрытия действующих здесь инопредприятий (хотя одновременно происходило также учреждение новых компаний). В дополнение ко всему этому очевидной стала необоснованность расчетов по утвержденному госбюджету на текущий год.

Наметившееся во II пол. 2003г. улучшение некоторых макроэкономических показателей не изменило принципиально эту достаточно тревож-

ную общую картину. Под воздействием указанных обстоятельств начались кадровые перестановки в венгерском политическом руководстве, которые продолжились с еще большей интенсивностью в начале 2004г.

Развитие экономики ВР, изменение в сопоставимых ценах по сравнению с пред.г., в %

	2002г.	2003г.	2004г.
Валовый внутренний продукт .....	3,3	2,8	3,5
Использ. ВВП на потребление и накопление .....	5,3	5,5	4
- потребление .....	9,4	7	2
- накопление .....	7,2	3	8
Промышленность .....	2,6	5,8	6,5
Строительство .....	20,1	0	5
Сельское и лесное хозяйство .....	-10	-2	3
Транспорт и связь .....	3,5	2	3,5
Сфера услуг .....	2,5	4,2	4
Оборот внутренней торговли .....	10,7	8,5	3,5
Инвестиции .....	5,7	2,2	7,5
Номинальная зарплата .....	19,6	18,2	7,5
Индекс потребит. цен .....	5,3	4,7	6,2
Уровень безработицы (% от трудосп. нас.) .....	5,9	5,7	5,8
Экспорт .....	6,5	4,5	8
Импорт .....	8,3	9,1	9
Внешнеторговое сальдо, млрд.евро .....	-3,4	-4,5	-5
Сальдо тек. плат. баланса, млрд.евро .....	-2,8	-4,8	-5,1
Дефицит госбюджета по отн. к ВВП, % .....	9,8	5,6	4,6

Главной характерной чертой общего состояния венгерской экономики в 2003г. продолжало оставаться наличие и частичное усиление в ряде областей глубоких структурных диспропорций. Темпы роста валового внутреннего продукта в стране понизились за год с 3,3% до 2,8%, тогда как динамика использования ВВП на потребление и накопление одновременно не только не уменьшилась, но даже возросла с 5,3 до 5,5%. В два раза (с 5,7% до 2,2%) сократились темпы роста капиталовложений, а непомерно высокие при такой ситуации темпы увеличения реальных доходов населения (14%) остались без изменений. Этим объясняется значительное ухудшение к концу года внутреннего и внешнего хозяйственного равновесия страны.

Начала падать конкурентоспособность венгерской экономики. Необоснованное увеличение реальной зарплаты повлекло за собой весьма резкое удорожание рабочей силы (за 2000-03гг. на 50%). Динамика производительности труда не достигала 1/4 от повышения реальных доходов за тот же период. В результате темпы роста ВВП в расчете на одного занятого неуклонно снижались, достигнув к середине 2003г. самой низкой отметки. Если в 2000г. производительность труда увеличилась в Венгрии на 4,5%, то в 2001г. рост ее составил 3,5%, в 2002г. — 3%, а в 2003г. — 2,5%. К этому добавилось значительное снижение темпов роста инвестиций, что обострило еще более проблему ухудшающейся конкурентоспособности. Наконец, следует отметить искусственно завышенный по-прежнему курс венгерского форинта, который оказывал негативное влияние на финансовую эффективность производства, сдерживая относительно экспорт и стимулируя импорт.

Нарастающие структурные диспропорции и падение относительной конкурентоспособности закономерно привели в 2003г. к дальнейшему ухудшению финансового равновесия венгерского народного хозяйства, усилившейся нестабильности форинта, а также сохраняющемуся ослаблению притока в страну зарубежных инвестиций. По ито-

гам 2003г. отрицательное сальдо текущего платежного баланса ВР увеличилось с 2,8 до 4,8 млрд. евро. Дефицит госбюджета хотя и уменьшился, но остался все же на уровне 6% по отношению к ВВП (в 2 раза превышает соответствующие нормы Евросоюза и в полтора раза — запланированный показатель).

Возросшая неустойчивость форинта проявилась уже в самом начале 2003г., когда под влиянием финансовых спекуляций его курс начал хаотически колебаться. Вслед за этим венгерская нацвалюта была девальвирована, однако сравнительно небольшие размеры девальвации не обеспечили ее стабильность даже на краткосрочную перспективу. Ближе к концу 2003г. амплитуда колебаний обменного курса форинта снова усилилась до непредсказуемых масштабов. Чтобы предотвратить еще более глубокую дестабилизацию Венгерский Национальный банк пошел на беспрецедентные меры и поднял свою учетную ставку на три процентных пункта — до 12,5%. В результате это стало наиболее высоким показателем в Европе. Почти одновременно действующее правительство, которое находилось долгое время в «оппозиции» по отношению к центральному банку, объявило о готовящемся смещении министра финансов Л.Чабы, а также о предстоящем назначении на данный пост руководителя канцелярии премьер-министра П.Драшковича. Начата подготовка к дополнительному сокращению госрасходов на 120 млрд. форинтов (0,5 млрд.долл.) в рамках утвержденного бюджета 2004г.

### Евроэкономика

Европейская комиссия в нояб. 2003г. обратила внимание ВР на существенное ухудшение макроэкономических показателей страны, а также сделала ей 4 предупреждения, с тем, чтобы она смогла заблаговременно принять «незамедлительные и решительные меры», направленные на выполнение условий, необходимых для принятия в ЕС: отсутствует Интегрированная административно-контрольная система; не решен вопрос об учреждении агентств по выплате сельскохозяйственных дотаций; не выполнены требования, предъявляемые к сфере развития регионов; не обеспечено выполнение санитарно-эпидемиологических предписаний в пищевой промышленности.

В отношении проекта конституции Евросоюза Венгрия заняла позицию, согласно которой необходимо сохранить сильную Европейскую комиссию и действующий в ней принцип «одна страна — один представитель». Для Венгрии неприемлемы планы преобразований Еврокомиссии с 2002г. в двухъярусную организацию, в результате чего часть членов ЕС будет лишена права голоса. В этом случае, по мнению Венгрии, будет нарушен принцип равноправия стран-членов ЕС. Венгрия также настаивает на сохранении широкого круга компетенции Европейской комиссии, включая и круг полномочий ее председателя.

По вопросу учреждения поста президента Совета Европы и создания новых институтов ЕС Венгрия, как и большинство других малых государств, выразил свое несогласие, но не смогла отстоять свою точку зрения. На саммите в Солонниках (июль 2003г.), на котором был утвержден проект будущей конституции Европы, Венгрия уже не отвергала эту идею, а лишь указала на необходимость гарантий, обеспечивающих равноправие

стран-участниц, и точное определение полномочий президента Совета Европы, с тем чтобы исключить соперничество между ним и председателем Еврокомиссии.

Венгрия официально поддержала достигнутую в Люксембурге в конце июня 2003г. договоренность стран-членов Евросоюза о реформе Единой сельскохозяйственной политики ЕС. Министерство земледелия и регионального развития Венгрии оценивает планируемые нововведения в области субсидирования сельскохозяйственных производителей и применения интервенционных цен как благоприятные и выгодные для Венгрии. Национальная же ассоциация сельскохозяйственных кооператоров и производителей ВР считает, что эти решения неблагоприятны для страны и в этой ситуации следует основательно переосмыслить венгерскую аграрную политику в рамках ЕС.

В июле 2003г. Венгрия поставила вопрос о своем участии в переговорах о присоединении Румынии к Евросоюзу, мотивируя это требованием непосредственной заинтересованностью ВР в условиях присоединения Румынии к ЕС, обусловленной весьма протяженной совместной венгеро-румынской границей. Венгерская сторона дала понять Брюсселю, что если ВР не будет иметь возможности получать от ЕС информацию о ходе этих переговоров, а ее позиция не будет учитываться, то венгерский парламент откажется ратифицировать Договор о присоединении Румынии к Евросоюзу.

15 дек. 2003г. Госсобрание Венгрии единогласно ратифицировало Договор о присоединении Венгрии к Евросоюзу, подписанный 16 апр. 2003г. в Афинах. Одновременно был одобрен и закон об избрании депутатов Европарламента от Венгрии, согласно которому в июне 2004г. состоятся выборы 24 венгерских депутатов по партийным спискам. Право выдвигать списки кандидатов имеют зарегистрированные политические партии. Мандат депутата Европарламента получают кандидаты тех списков, которые наберут 5% от общего количества голосов.

В конце марта 2003г. венгерское правительство представило Брюсселю Национальный план развития до 2013г., содержащий 5 оперативных программ: повышения конкурентоспособности экономики; развития сельского хозяйства и сельской местности; развития людских ресурсов; охраны окружающей среды и развития инфраструктуры; регионального развития.

Долгосрочная цель Плана состоит в улучшении качества жизни населения, приближении к уровню доходов нынешних членов Евросоюза.

После детального обсуждения Национального плана развития Венгрия и ЕС 18 дек. 2003г. подписали рамочное соглашение о субсидировании Евросоюзом капиталовложений в рамках этих 5 венгерских программ в период 2004-06гг. на 4,8 млрд. евро: 38% этих средств будет инвестировано в охрану окружающей среды и развитие инфраструктуры, 20% — на цели повышения конкурентоспособности экономики ВР, 16% — на развитие сельского хозяйства и сельской местности, 14% — на развитие людских ресурсов и 10% — на цели регионального развития.

64,5% этих капиталовложений выделит Евросоюз: 2 млрд. евро из структурных фондов и 1 млрд. евро из единого фонда, — но при условии, если Венгрия качественно и в максимальном объеме



подготовит конкурентные заявки. Финансовое покрытие долевого участия Венгрии, являющееся необходимым требованием для использования субсидий ЕС, предусмотрено в госбюжете страны на 2004г. По расчетам венгерских аналитиков, эти инвестиции позволят увеличить ВВП страны на 0,79% и создать 100 тыс. новых рабочих мест.

## Еврозакон

В 2003г. Венгрия приступила к подготовке официального издания на венгерском языке полного свода действующих законодательных актов Евросоюза, которые после 1 мая 2004г., когда Венгрия присоединится к ЕС, автоматически обретут силу закона и в Венгрии. Речь идет о переводе 87 тыс. страниц юридического текста. Стоимость проекта достигает почти 140 млн. евро, а его реализация рассчитана на 5 лет. В 2003г. было переведено и отредактировано 65 тыс. страниц, из них 44 тыс. страниц уже одобрено Евросоюзом. Готовая часть материала размещена на сайте венгерского миноста.

С точки зрения участия Венгрии в региональных интеграционных группировках намеченное вступление в Евросоюз с 1 мая 2004г. вносит кардинальные изменения. 2003г. оказался в значительной степени последним для Центрально-Восточноевропейского Соглашения о Свободной Торговле, которое было создано по инициативе ВР и при активном ее участии. Все присоединяющиеся к Европейскому Союзу бывшие участники ЦЕССТ — Польша, Чехия, Словакия, Венгрия и Словения — автоматически выходят из нее.

Участие ВР в некоторых других региональных группировках не противоречит нормам Евросоюза и поэтому сохранится. Так, с 2004г. Венгрия будет председательствовать в экономической группировке Quadrilatirale, где участвуют кроме нее Италия, Словения и Хорватия. Как заявил премьер-министр ВР П.Меддьеши, свою задачу в качестве председателя Quadrilatirale он видит, прежде всего, в поддержке стремления Хорватии присоединиться к Евросоюзу, развитию сотрудничества в области транспорта и культуры, содействии экономическому росту, а также борьбе с международной преступностью. Особое значение страны-участницы придают сотрудничеству в сооружении 5 европейского транспортного коридора (Триест-Любляна-Будапешт-Киев).

Часть предпосылок экономического роста формируется относительно благоприятно. К ним относятся сравнительно обнадеживающие перспективы улучшения мировой конъюнктуры, включая сюда признаки стабилизации и подъема Европейского Союза, который является главным рынком сбыта венгерской продукции. Основания для оптимизма вселяют позитивные структурные изменения и ускориившиеся во II пол. 2003г. темпы развития в реальном секторе венгерской экономики.

Глубоко нарушенное финансовое равновесие страны «автоматически» воздвигает на пути хозяйственного подъема жесткие ограничения. В начале 2004г. было объявлено о предстоящем изъятии из национальной экономики порядка 0,5 млрд.долл. в интересах восстановления нарушенной сбалансированности. Такой шаг означает резкое уменьшение наличных ресурсов у госорганизаций и хозяйственных субъектов. Еще более существенным фактором негативного характера является намеченное же-

сткое ограничение динамики реальных доходов населения при одновременном возрастании темпов инфляции. Это приведет к сужению возможностей стимулирования производительного труда. Однако еще более тяжелым последствием указанного ограничения станет усиление социальной напряженности и обострение внутривластной конфронтации, превратившейся за последние годы в настоящую болезнь венгерского общества. Многие аналитики считают, что нынешний год станет решающим для находящейся сейчас у власти либерально-социалистической коалиции. Если ей удастся справиться с комплексом тяжелых социально-экономических проблем, то пошатнувшаяся за последнее время репутация правительства в глазах населения снова укрепитя. Но в случае неудачи может обозначиться внутривластный кризис. Само правительство вполне осознает трудность сложившегося положения. В начале года им была произведена смена прежней группы внешних советников. Ожидается продолжение кадровых изменений на высших правительственных должностях.

В отношении наиболее важных количественных показателей ожидаемого развития экономики ВР мнения специалистов в основном совпадают. Однако их оценки различаются с точки зрения предполагаемого качественного состояния венгерского хозяйства.

Прогноз показателей развития венгерской экономики на 2004г., изменение с 2003г., в %

	Правит.	Экстат	исслед.	Даторг	исслед.
	Ин-т фин.		Копинг-		Ин-т экон.
ВВП.....	3,3-3,5	3	13	3,2	3,5
Инфляция.....	6-6,5	6,2	6,3	6,1	6,2
Деф. плат. бал., млрд. евро.....	54,8	5,1	4,3	4,6	4,6
Деф. госбюдж., % от ВВП .....	4,6	4,6	4,8	4,3	4,6

Авторитетные зарубежные исследовательские центры подвергают сомнению реальность запланированного правительством дефицита госбюджета на уровне 4,6% по отношению к ВВП. Эксперты МВФ считают, что фактически он будет на 0,7% больше. В янв. 2004г. абсолютный размер этого дефицита составил 220 млрд. форинтов, что достигает 25% от намеченного его годового объема. По мнению венгерской государственной счетной палаты, намеченная величина дефицита также мало реальна и вряд ли достижима. Подвергаются критике избранные правительством методы ограничения госрасходов.

В количественном отношении наиболее вероятной представляется оценка перспектив экономического развития Венгрии на 2004г. специалистами ОЭСР: рост ВВП — 3,3%; инвестиций — 5,6%; конечного потребления — 2%; экспорта — 7,2%; импорта — 6%.

## Банки

Доля финансовой сферы в ВВП страны составляет 21,2%. В Венгрии действует в форме акционерных обществ 44 банка, из которых 30 являются классическими коммерческими банками, а остальные — специализированными банками, среди которых 4 жилищные сберегательные кассы и 2 ипотечных банка. Кроме того, функционирует 7 специализированных кредитных учреждений. Эмиссионным центром является Венгерский на-

циональный банк, отвечающий за реализацию общегосударственной монетарной политики. На него возложены задачи определения курса национальной валюты, кредитования финансовых учреждений и регулирования внешних кредитно-финансовых отношений.

Ускорившаяся за последние годы интеграция венгерской экономики в хозяйственную систему Западной Европы привела к тому, что банковский сектор ВР начал все более сближаться по некоторым показателям с соответствующими показателями государств Евросоюза. Этому способствовало и то, что значительная часть банков и предприятий Венгрии после массовой приватизации оказалась в собственности иностранных компаний, главным образом — западноевропейских фирм и транснациональных корпораций.

Основой венгерской банковской системы, как и в Европейском Союзе, являются коммерческие банки. 80% всех денежных вкладов в ВР приходится именно на эти банки, 6,5% — на инвестиционные фонды и страховые компании, 3,5% — на пенсионные фонды. Хотя общая сумма предоставленных венгерскими банками кредитов значительно меньше, чем в странах Евросоюза, однако по структуре активов и пассивов (источникам финансирования) она уже соответствует западноевропейским параметрам. Например, доля кредитов частному сектору в ВР достигла 43%, а доля вкладов этого сектора превысила 53% в общей структуре кредитов и источников финансирования, что несколько выше характерных для ЕС средних показателей. Доля собственных средств в банковских финансовых ресурсах превышает в Венгрии средний уровень по Евросоюзу, что косвенно свидетельствует о высоком потенциале дальнейшего развития банковской системы. Объем предоставленных физическим лицам кредитов в Венгрии пока остается существенно ниже, чем в западноевропейских государствах.

Структура банковских кредитов в ВР по некоторым другим важным показателям за последнее время также показывает тенденцию к улучшению. Удельный вес долгосрочных кредитов предприятиям в общей структуре их кредитования составляет 53%, а в общей структуре кредитов физическим лицам — 87%. Однако, подавляющая часть упомянутых долгосрочных кредитов предоставляется иностранными банками.

Практически завершена гармонизация правовой базы ВР и Евросоюза. В законодательство, регулирующее деятельность кредитно-финансовых учреждений, вносятся изменения, согласно которым к иностранным и венгерским клиентам банков применяется принцип равноправия.

Участники банковского сектора Венгрии и Евросоюза используют схожие банковские технологии, предоставляют практически одинаковые продукты и услуги. В то же время имеются определенные различия между банковскими системами Венгрии и Евросоюза. Венгерский банковский сектор по многим показателям отстает от среднего европейского уровня. Венгерские банки функционируют с удельными затратами, превышающими средний уровень западноевропейской банковской системы. Затраты, связанные с деятельностью венгерских банков, составляют 3,6% совокупных банковских активов, что в два раза выше среднего уровня стран Евросоюза. В общей структуре себе-

стоимости услуг венгерских банков наибольший удельный вес приходится на прочие расходы, что связано с потребностью модернизации технической инфраструктуры (инфраструктурные инвестиции, внедрение современных технологий).

Существенное влияние на положение венгерских банков оказывает то, что в западноевропейских странах уровень доходов населения приблизительно в 3 раза превышает венгерский, а средний размер сбережений — в 10 раз. На основании прибыли до налогообложения, рассчитанной пропорционально активам, показатель доходности венгерских банков (ROA) в среднем колеблется между 1-2%, что больше, чем средний уровень по Евросоюзу. Это связано с тем, что в ВР уровень инфляции выше, чем в западноевропейских странах. Соответственно выше и уровень процентной ставки, больше номинальная стоимость различных банковских продуктов.

В совокупном доходе венгерских банков доля процентных доходов в 2003г. составила 75%, а доля непроцентных доходов — 22%, что в два раза ниже среднего показателя по Евросоюзу. В общей структуре банковских доходов тенденцию к увеличению показывают доходы по платежам, сборам и комиссионным вознаграждениям, которые составляют 20%, что соответствует среднему уровню в государствах Евросоюза. Значительная доля доходов венгерских банков формируется за счет посреднической деятельности. После вступления ВР в Евросоюз роль посреднической деятельности венгерских банков начнет снижаться и будет ограничиваться межбанковскими операциями, а также предоставлением кредитов в форинтах. Западно-европейские банки, работающие с меньшей маржой, после вступления Венгрии в Европейский Союз получают конкурентные преимущества по доступу к венгерским клиентам.

Усиление конкуренции в условиях единого рынка Евросоюза будет способствовать выравниванию банковской маржи и приведет к снижению прибыльности венгерских банков. По мнению экспертов, снижение уровня прибыли венгерских банков могут компенсировать три фактора. С завершением интенсивного инфраструктурного развития венгерского банковского сектора снизится уровень прочих расходов в общей структуре себестоимости банковских услуг. В банковском секторе активизируются процессы покупки, слияния и поглощения. Увеличится рост доходов от банковских непроцентных операций, доля которых в настоящее время значительно отстает от среднего уровня Евросоюза.

Присоединение Венгрии к ЕС будет способствовать вытеснению с венгерского рынка банковских услуг неэффективных банков. Интенсивность этого процесса зависит от того, насколько гибко смогут адаптироваться венгерские банки к конкуренции. Можно ожидать, что рынок покинут такие банки, которые до присоединения к ЕС не смогли завоевать устойчивую и прибыльную позицию в кругу венгерских клиентов, поскольку в условиях открытого рынка эта возможность резко снизится. Менее эффективные венгерские банки смогут сохранить рыночные позиции в том случае, если они будут расширять круг клиентов за счет выдачи кредитов с повышенным риском.

Процесс интеграции может снизить капитализацию венгерского банковского сектора. Посколь-

ку большая часть банков находится в собственности банков ЕС, возможно, многие из них станут преобразовывать филиалы своих банков в банковские отделения, работа которых будет существенно дешевле. Это само по себе не представляет угрозы для стабильности венгерской банковской системы, так как любой банк всем капиталом несет ответственность за деятельность своих отделений. Однако появление в ВР новых банковских отделений из государства Западной Европы может изменить существующие позиции венгерских банков и со временем оказать негативное влияние на их стабильность. Такая опасность наиболее вероятна для банков, оказывающих услуги крупным предприятиям. Конкуренцию будет усиливать тот факт, что иностранные банки ориентированы на аналогичный круг потребителей банковских услуг из числа крупных фирм.

Обострение конкурентной борьбы незначительно отразится на других потребителях банковских услуг: населении, малых и средних предприятиях. В секторе банковских услуг, предоставляемых физлицам, позиции венгерских банков менее подвержены влиянию конкуренции, поскольку на данном сегменте рынка существуют значительные резервы для расширения банковской деятельности.

Повышение эффективности деятельности венгерских контрольно-надзорных органов также будет способствовать росту стабильности банковского сектора. После вступления Венгрии в ЕС улучшится кооперация и интенсивность взаимодействия венгерских надзорных органов с органами Евросоюза, появится доступ к достоверным и надежным информационным данным.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что главные негативные последствия для венгерского банковского сектора в связи с присоединением Венгрии к ЕС будут связаны с почти неизбежным снижением уровня доходности банков этой страны. Однако снижение их процентных доходов может быть частично компенсировано за счет увеличения прибыльности непроцентных операций. Одновременно с этим ожидается оживление рынка ценных бумаг, активизация деятельности инвестиционных фондов и расширение операций страхового типа.

### Фондовый рынок

Оборот Будапештской биржи ценных бумаг (ББЦБ) в 2003г. составил 2219 млрд. форинтов (10,6 млрд.долл.). ББЦБ по сравнению с европейскими объемами торгов является сравнительно небольшой биржей. Капитализация биржи в 2003г. увеличилась по сравнению с 2002г. на 15,8% и составила 10400,6 млрд. форинтов (49,5 млрд.долл.), в т.ч. капитализация рынка акций увеличилась на 17,7% и достигла 3470 млрд. форинтов, капитализация рынка государственных ценных бумаг — на 16,5% и достигла 4981,5 млрд. форинтов, рынок облигаций предприятий — на 18% и достигла 188,6 млрд. форинтов.

В 2003г. отмечалось увеличение объемов торгов. Объем торгов на рынке акций увеличился по сравнению с 2002г. на 22,2%, облигаций предприятий — на 6,8%, закладных листов — в четыре раза. В среднем за год, за один день торгов осуществлялось 2851 операций. Наряду с позитивными темпами роста на рынке акций, отмечается рост на рынке облигаций и рынке фьючерсных

операций. На рынке фьючерсных операций было осуществлено 2610 тыс. сделки, что на 66,6% превышает показатель 2002г.

Официальный индекс биржевых курсов (ВУХ) в 2003г. по сравнению с пред.г. возрос на 20,28% и к концу года, на момент завершения торгов, составил 9379,9 базовых пункта.

Наибольшая доля в общем объеме биржевых торгов приходится на высокодоходные акции венгерских компаний «blue chip», к которым относятся «Рихтер», «Эгис», «Мол», ОТП, «Матав». Большая часть акций венгерских компаний blue chip, представленных на бирже, находятся в руках иностранцев. 62% акций фармацевтической фирмы «АО Рихтер» находятся в иностранной собственности, 25% — в руках государства. 94% акций фармацевтической фирмы «Эгис» также находится в руках иностранцев, в т.ч. 50% — в собственности французского финансового инвестора Servier. Владельцами венгерской нефтегазовой компании «Мол» также являются венгерское государство, которому принадлежит 25% акций, и иностранцы, на долю которых приходится 54% акций. 80% акций крупнейшего венгерского коммерческого банка ОТП также принадлежит иностранцам. Две трети акций Венгерской компании дальней связи «Матав» принадлежит немецкой компании Deutsche Telekom, но всего в руках зарубежных инвесторов находится 84% акций.

В проводимой правительством ВР экономической политике уделяется значительное внимание уменьшению излишнего вмешательства государства в экономику. В начале 2003г. в налоговое законодательство в части, касающейся фондового рынка, были внесены изменения — отменен 20% налог на биржевые сделки для частных лиц. Для юрлиц предоставлена 50% налоговая льгота на прибыль от биржевой деятельности.

### Инвестиции

В 2003г. наблюдалось значительное замедление темпов прироста капитальных вложений в народное хозяйство страны. Совокупный объем инвестиций за первые 3 кв. 2003г. в сопоставимых ценах возрос всего на 2,1% против 7,2% в целом за 2002г. В отраслевом разрезе наибольший прирост инвестиций отмечался в банковской сфере, хотя их стоимостной объем невелик. Возросли инвестиции в развитие сельского хозяйства. В перерабатывающей промышленности прирост инвестиций составил 12,7%, а удельный вес этой отрасли в общем объеме инвестиций достиг 23%.

В 2003г. правительство приняло несколько программ развития экономики. Так называемый «План Сечени», широко разрекламированный прежним правительством В.Орбана, был значительно урезан: из его 7 программ с общей суммой госинвестиций 350 млрд. форинтов остались в силе лишь три направления с объемом инвестиций 130 млрд. форинтов.

В 2003г. в рамках «Плана Сечени» было инвестировано 80 млрд. форинтов по программе реконструкции старых дворянских усадеб под 5 звездочные отели с развитой инфраструктурой отдыха и развлечений и 40 млрд. форинтов пошло на дотации по развитию производства конкурентоспособной продукции. Часть этих средств была направлена на финансирование олефиновой программы по расширению производства полиэтилен-

на до 200 тыс.т. в год на Тиссайском химкомбинате. 900 млн. форинтов было инвестировано в рамках регионального развития на строительство 4 блоков газотурбинной ТЭЦ в г.Капошвар.

Провозглашена новая программа Smart Hunga-гу, предусматривающая госдотации по четырем направлениям: повышение конкурентоспособности; повышение уровня менеджмента; строительство сети центров логистики и промпарков; поддержание региональных центров развития.

В 2003г. в рамках программы Smart было выделено из госбюджета 8,8 млрд. форинтов на поддержку 319 проектов, в результате реализации которых осуществлены капитальные вложения на 85 млрд.долл., обеспечивающие 6146 новых рабочих мест.

В 2003г. была также объявлена еще одна программа «План национального развития», который предусматривает расходование финансовой помощи ЕС на структурную перестройку Венгрии как нового члена сообщества. План рассчитан на 2004-06гг. по пяти разделам на 3,1 млрд. евро.

Объем инвестиций по программе ЕС ISPA в 2003г. составил 150,3 млн. евро, в т.ч. 84 млн. евро – реконструкция железной дороги и прилегающих территорий в области Зала, 33 млн. евро – очистная система водоснабжения в г. Сегеде и 33 млн. евро – система по переработке отходов в р-не Хомокхатшаг.

По линии программы ЕС Sapard было осуществлено 467 инвестиционных проектов на 24,5 млрд. форинтов. Объем инвестиций по программе ЕС Phare в 2003г. составил 97 млн. евро, в т.ч. 54 млн. евро из фондов ЕС и 43 млн. евро за счет бюджета страны. В основном эти средства пошли на финансирование регионального развития и работ по оснащению таможенных и пограничных постов современными электронными средствами контроля.

По данным министерства экономики и транспорта ВР, с 1989г. в страну поступило 29 млрд.долл. прямых иностранных инвестиций. С 2001г. приток инокapитала в Венгрию стал замедляться, а с 2002г. интенсифицировался отток полученной в Венгрии прибыли. Если в 2000г. Венгрия занимала среди стран ЦВЕ 1 место по притоку прямых иностранных инвестиций, то в 2003г. она опустилась на 4 место после Чехии, Польши и Словакии. В 2003г., по предварительным данным, в Венгрию поступило 1,5 млрд. евро прямых иностранных инвестиций, а вывоз капитала составил 1,3 млрд. евро.

В 2003г. был построен крупнейший в Венгрии центр логистики «Шорокшари», объем инвестиций превысил 90 млн. евро. В г.Дьере японская группа Shin-Etsu polimer строит завод по производству двойных световодовых плат для мобильных телефонов венгерского филиала Nokia (объем инвестиций 1,3 млрд. форинтов).

Крупнейшими инвесторами являются фирмы из Германии, Голландии, Австрии, США, Франции, Бельгии, Италии и Японии. Американская General Electric в 2003г. построила в Будапеште Европейский центр развития стоимостью 4,6 млн.долл. В 2004г. в нем будут работать 300 высококвалифицированных венгерских специалистов, а к 2005г. их численность удвоится. В Эстергоме фирма Сузуки построила новый цех по сборке дизельных моторов для новой модели Ignis. Два сборочных цеха Magyar Suzuki Rt в 2003г. собрали 90 тыс. автомобилей, 35 тыс.шт. проданы в Венгрии, а 55 тыс.шт. поставлены на экспорт.

Венгерские предприятия все активнее расширяют сферу своего экономического влияния в странах Центральной и Восточной Европы. Сегодня общая сумма размещенных ими инвестиций за рубежом превышает 4 млрд. евро, из которых 3 млрд. евро были инвестированы за последние 4г.

Самой крупной венгерской фирмой-инвестором является АО «Мол», которое ведет острую борьбу с австрийской фирмой ОМВ за руководящую роль в ЦВЕ. Венгерской нефтяной компании удалось получить контрольный пакет акций словацкой фирмы «Словнафт», что дало ей возможность завладеть не только Братиславским нефтяным заводом, но и сетью бензоколонок, имеющей хорошие позиции на словацком, чешском и западно-польском рынке. На эти инвестиции «Мол» израсходовал 650 млн.долл.

Борьба за хорватскую нефтяную компанию «Ина» также привела к победе «Мола». Венгерская фирма за 505 млн.долл. приобрела 25% + одну голосующую акцию фирмы «Ина».

Группа компаний «Мол-Словнафт-Ина», куда входит и Тиссайский химический комбинат, имеет в девяти странах 1300 бензоколонок. Бензоколонки «Мол» строил и покупал в соседних странах еще до покупки акций вышеуказанных компаний. Наиболее крупную собственную сеть заправок «Мол» имеет в Румынии, где он недавно приобрел в дополнение к своим 50 еще 23 бензоколонки у фирмы «Шелл».

На восток распространяет свое влияние, хотя и более скромными шагами, венгерская фирма «Паннонпласт». В Восточной Европе растет потребность в изделиях из пластмассы, поэтому «Паннонпласт» приобрел завод в Румынии, который производит упаковочные материалы для фирмы Unilever. Другой румынский завод «Паннонпласта» производит трубы для коммуникаций. Венгерское предприятие имеет также завод по производству упаковки на Украине, продукция которого поставляется московскому филиалу Unilever. В планах «Паннонпласта» фигурирует и строительство завода по производству полифоама в Москве.

Самым крупным капитальным вложением, осуществленным АО «Гедеон Рихтер» за рубежом, было приобретение в 2003г. контрольного пакета акций польского предприятия «ГЗФ Полфа» на 125 млн. злотых. В ближайшие пять лет венгерское предприятие планирует увеличить свои польские инвестиции еще на 70 млн. злотых. «Гедеон Рихтер» владеет производственными мощностями в Румынии и России.

Венгерский сберегательный банк (ОТП) за прошедшие два года инвестировал в соседние страны 80 млрд. форинтов. Этот крупнейший венгерский банк в дек. 2001г. заключил контракт на покупку второго по величине словацкого банка Investicna a Rozvojova Banka (IRB), который по завершении сделки переименован в OTP Banka Slovensko. В сент. 2003г. ОТП перевел последнюю часть своего 90% пая в болгарском ДСК банке.

Распределение венгерских инвестиций по странам, в млн. евро: Словакия – 340,8; Македония – 296,8; Румыния – 118,2; Чехия – 79,2; Польша – 68,7; Германия – 62; Австрия – 56,1; Россия – 35,9; Хорватия – 26,5.

Наиболее крупные инвестиции венгерских фирм  
за рубежом, в млн.долл.

Инвестор	Объект	Сумма
«Мол»	Словнафт (Словакия)	650
«Мол»	«Ина» (Хорватия)	505
Банк ОТП	«ДСК банк» (Болгария)	356
«Матав»	Мактел (Македония)	300
«Мол»	Юкос – СП (Россия)	200
«Боршод Хем»	«Моравске Хемике» (Чехия)	50
Банк ОТП	«ОТП Банка-ИРБ» (Словакия)	38
«Гедеон Рихтер»	«ГЗФ Полска» (Польша)	30
Отели «Данубиус»	Курорт Пештьен (Словакия)	29
Отели «Данубиус»	Мариенбад (Чехия)	22

## Представительство инофирмы

В Венгрии наибольшей популярностью среди иностранных граждан-нерезидентов пользуются: общество с ограниченной ответственностью (ООО).

К положительным сторонам ООО следует отнести, прежде всего, ограниченный характер ответственности учредителей, а также простоту управления компанией. Обязательным условием регистрации ООО является наличие обязательного минимального размера уставного капитала – 3.000.000 форинтов.

Другой формой компании, используемой исключительно в крупном бизнесе, является акционерное общество открытого либо закрытого типа. Процедура создания АО регулируется Законом «О хозяйственных обществах», вступившим в силу в июле 1998г. Минимальный размер уставного капитала акционерного общества составляет 30 млн. форинтов. Создание акционерного общества в обязательном порядке предписывается законом, например, банк либо страховая компания могут быть созданы исключительно в форме акционерного общества.

В сфере среднего и мелкого бизнеса наибольшей популярностью пользуются: Коммандитное товарищество (БТ) и товарищество с полной ответственностью (КТТ). Товарищество с полной ответственностью создается учредителями для ведения хозяйственной совместной деятельности путем внесения материальных взносов на условиях полной материальной ответственности по обязательствам товарищества. В товариществе с полной ответственностью обязательно личное участие учредителей, по общему правилу все учредители имеют право представления и управления компанией, учредители также могут предоставить право управления компанией одному из учредителей.

В коммандитном товариществе степень ответственности учредителей по долгам компании по общему правилу определяется в зависимости от того, «внутренний» это участник или «внешний». Для участия в управлении компанией в форме коммандитного товарищества, необходимо быть его «внутренним» участником. Отличие «внутреннего» участника от «внешнего» заключается в том, что хотя оба имеют право на получение прибыли, то управлять компанией вправе лишь «внутренний» участник, несущий полную материальную ответственность по долгам компании в случае, если для покрытия долгов имущества компании недостаточно.

Наиболее распространенной формой компаний в Венгрии является общество с ограниченной ответственностью (ООО) и коммандитное товарищество (БТ). Они могут быть созданы как физически-

ми, так и юридическими иностранными лицами. Никаких ограничений по гражданству, национальности, возрасту и т.п. в отношении учредителей не имеется. Компании могут быть созданы исключительно иностранными учредителями, участие венгров в компании не обязательно. Компания, созданная со стопроцентным иностранным участием, обладает теми же правами и несет ту же ответственность, что и «обычная венгерская» компания.

Регистрация компаний в Венгрии осуществляется Регистративной палатой по месту нахождения юридического адреса компании. Документы для регистрации должны быть поданы в течение 30 дней со дня подписания учредительного договора компании. Срок регистрации компании составляет для ООО 60 дней, а для БТ – 30 дней с момента подачи документов в Регистративную палату.

Во всех случаях составление регистрационных документов компании и их подача в Регистративную палату в обязательном порядке осуществляется адвокатами либо адвокатскими конторами. Адвокат составляет устав фирмы, бланки образцов подписей, заявление в Регистративную палату Венгрии и остальные необходимые документы. Количество учредителей для ООО не ограничено. Затем устав фирмы в присутствии адвоката подписывают все учредители фирмы, а адвокат заверяет своей печатью. Затем следует заверить образцы подписей исполнительных директоров фирмы. Учредители обычно становятся исполнительными директорами с правом первой подписи.

Следующий важный момент – открытие расчетного счета фирмы и внесение на него половины уставного капитала. Поскольку минимальный уставной капитал ООО 3000 тыс. форинтов, то на счет необходимо внести минимум 1,5 млн. форинтов. Иностранные участники вносят эту сумму в твердой валюте по банковскому курсу на день открытия счета. Вторая половина уставного капитала может быть внесена частями не позднее 1 календарного года со дня регистрации фирмы.

После получения банковской справки о внесении средств и заключения договора о банковском обслуживании фирмы, адвокат комплектует документы, ставит фирму на учет в торгово-промышленной палате и передает документы в Регистративную палату, которая выдает временное регистрационное соглашение. Решение о регистрации фирмы суд должен вынести не позднее 60 дней со дня подачи документов.

После получения временного регистрационного разрешения фирме присваивается налоговый номер, номер учета в статистическом управлении и номер медицинского страхования. Следующий этап – постановка фирмы на бухгалтерский учет.

Для составления регистрационных документов компании от учредителей требуются следующие документы и данные: загранпаспорт, если учредителем является физлицо; выписка из торгового реестра/копия регистрационного свидетельства плюс доверенность на представителя, если учредителем является фирма; данные местожительства за границей, а также девичье имя-фамилия матери.

При регистрации ООО адвокатом составляются и заверяются следующие документы: учредительный договор компании; доверенность адвокату на представление компании в Регистративной палате; список учредителей с указанием размера их взносов в уставной капитал; заявление от директо-

ров компании о принятии директорской должности; доверенность от иностранных учредителей венгерскому доверенному лицу на принятие официальной корреспонденции в Венгрии; справка/договор о наличии юрадреса компании.

Помимо вышеназванных документов, для регистрации компании необходимо наличие нотариально заверенной подписи директоров, а также банковской справки о внесении учредителями взносов в уставный капитал компании.

Деньги, внесенные учредителями компании в качестве вкладов в уставной капитал на банковский счет, предварительно открытый компанией в венгерском банке, могут быть сняты только после получения банком решения Регистрационной палаты свидетельства о регистрации компании.

При регистрации БТ составляются те же документы, что и при регистрации ООО, за исключением списка учредителей и банковской справки о внесении уставного капитала.

Если у иностранного учредителя или директора компании нет местожительства на территории Венгрии, то он одновременно с подачей документов для регистрации компании должен назначить доверенное лицо, имеющее местожительство в Венгрии для получения официальной корреспонденции.

В соответствии с Законом XXIV от 1998г. иностранным инвесторам обеспечивается полная защита и безопасность. Любой ущерб, нанесенный собственности иноинвестора, включая национализацию или экспроприацию, должен быть немедленно возмещен в размере, соответствующем действительной в данный момент стоимости ущерба. Сумма возмещаемого ущерба должна быть выплачена потерпевшему в той валюте, в которой были осуществлены инвестиции.

Создаваемые с иностранным участием предприятия могут в свою очередь сами учреждать предприятия, а также приобретать долю в уже действующих предприятиях.

Важнейшими правилами функционирования предприятий с иностранным участием являются: обязанность платить налог с прибыли; НДС, уплаченный предприятием в результате капиталовложений, возвращается в 100%; предприятие может свободно осуществлять свою ценовую политику; бухгалтерский учет и отчетность ведется в венгерских форинтах.

## Инвестиции за границей

С начала 90гг., когда в Венгрии произошла смена строя, за границей размещено венгерского капитала на 3 млрд. евро, из них более 2 млрд. — за последние 4г.

Наиболее крупным венгерским предприятиям становится тесно на отечественном рынке. Для поддержания прибыльности и эффективного роста производства неизбежно возникает потребность в увеличении числа клиентов и расширении «жизненного пространства», в то время как возможности для роста в стране уже являются ограниченными. «Строительство империи» является для предприятий также условием выживания. В будущем независимость от транснациональных гигантов смогут сохранить лишь те фирмы, которые достаточно сильны, чтобы вступить в борьбу с конкурентами. Основой роста предприятий может служить расширение деятельности на весь регион Центрально-Восточной Европы.

Инвестиции венгерских фирм за границей распределяются практически пополам: на Западную и Центрально-восточную Европу. В первые годы после активизации инвестиционного процесса в 1997г. инвестиции в основном направлялись в страны ЕС, затем стала повышаться роль ЦВЕ. Эксперты считают, что в будущем роль этого региона еще больше вырастет.

Самой крупной венгерской фирмой- инвестором является АО «Мол», которое ведет острую борьбу с австрийской фирмой «Омв» за руководящую роль в ЦВЕ. Венгерской нефтяной компании удалось получить контрольный пакет акций словацкой фирмы «Словнафт», что дало ей возможность завладеть не только Братиславским нефтяным заводом, но и сетью бензоколонок, имеющей хорошие позиции на словацком, чешском и западно-польском рынке. На эти инвестиции «Мол» израсходовал 650 млн.долл.

Борьба за хорватскую нефтяную компанию «Ина» также привела к победе «Мола». Венгерская фирма за 505 млн.долл. приобрела 25% + одну голосующую акцию фирмы «Ина».

Группа компаний «Мол-Словнафт-Ина», куда входит и Тисайский химический комбинат, имеет в 9 странах более 1300 бензоколонок. Бензоколонки «Мол» строил и покупал в соседних странах еще до покупки акций вышеуказанных компаний. Наиболее крупную собственную сеть заправок «Мол» имеет в Румынии, где он недавно приобрел в дополнение к своим 50 еще 23 бензоколонки у фирмы «Шелл». Инвестиции «Мола» в Румынии без сделки с «Шеллом» составляют сто млн.долл. «Мол» может рассчитывать на дальнейшее расширение влияния в Румынии, т.к. планируется приватизация нефтяной фирмы «Петром».

В свое время «Мол» принимал участие в тендерах по приватизации польских предприятий нефтяного комбината в Гданьске и фирмы «ПКН Орлен». Однако после проведения нескольких туров окончательное решение ни по одному из этих тендеров не было принято. По последней информации, правительство Польши ждет от ПКН такой концепции, согласно которой в приватизации роль должны сыграть «Мол» и/или австрийская «Омв». Подготовка окончательного плана ожидается осенью.

На Восток распространяет свое влияние, хотя и намного более скромными шагами, венгерская фирма «Паннонпласт». В Восточной Европе растет потребность в изделиях из пластмассы, поэтому «Паннонпласт» приобрел завод в Румынии, который производит упаковочные материалы для фирмы Unilever. Другой румынский завод «Паннонпласта» производит трубы для коммуникаций. Венгерское предприятие имеет также завод по производству упаковки на Украине, продукция которого поставляется московскому филиалу Unilever. Наряду с этим в планах «Паннонпласта» фигурирует и строительство завода по производству полифоама в Москве.

Самой крупной иностранной трансакцией АО «Гедеон Рихтер» было приобретение в 2002г. контрольного пакета акций польского предприятия «ГЗФ Полфа» на 125 млн. злотых. В ближайшие пять лет венгерское предприятие планирует увеличить свои польские инвестиции еще на 70 млн. злотых. Доля «Гедеона -Рихтера» на 40-миллионном польском рынке составит 2%, что позволит венгерскому предприятию войти в первую десятку кру-

пнейших фармацевтических предприятий страны. Кроме этого «Гедеон Рихтер» владеет производственными мощностями в Румынии и России (вблизи Москвы).

В венгерской собственности находится крупнейший завод электронный промышленности Болгарии «Дзу», купленный несколько лет назад Габором Селешом. Убыточный завод размером с венгерское предприятие «Видеотон» в настоящее время уже стал прибыльным. Венгерская фирма «Мюсертехника» приобрела в Румынии завод Jante, который производит электрические запасные части для автомобилей.

Венгерский Сберегательный банк (ОТР) за прошедшие 2г. инвестировал в соседние страны 80 млрд. форинтов. Этот крупнейший венгерский денежный институт в дек. 2001г. заключил контракт на покупку второго крупнейшего словацкого банка Investična a Rozvojova Banka (IRB), который по завершении транзакции получил имя ОТР Banka Slovensko. За свой первый дочерний банк за границей ОТР заплатил 700 млн. крон (4,3 млрд. форинтов) и обязался увеличить капитал банка до 1 млрд. крон.

Следующей большой покупкой ОТР стало приобретение самого крупного болгарского банка, обслуживающего нужды населения, DSK-последнего по настоящему крупного банка во всем регионе, который пошел с молотка. В соответствии с этим и цена во много раз превысила стоимость словацкого банка, составив 311 млн. евро. Тем самым данная приватизационная сделка может считаться одной из значительнейших и в масштабе всей Центрально-восточной Европы. Полная оплата стоимости DSK будет произведена венгерским банком в ближайшие недели. ОТП рассматривает возможность дальнейших приобретений в других странах региона, в основном в Румынии, Сербии и Хорватии.

Венгерская фирма дальней связи «Матав» приобрела за границей долю македонской национальной компании дальней связи «Мактел». Консорциум, руководимый «Матавом», Stonebridge Communications AD (доля венгерской фирмы составляет в нем 86,5%) заплатил за 51% пакет акций македонской компании 343,3 млн. евро. Покупка является успешной не только с точки зрения Венгрии, т.к. в июне «Мактел» получил приз, как одна из наиболее успешных инвестиций Юго-восточной Европы. Группа «Матав» постоянно изучает возможности дальнейших инвестиций в регионе. Правда, венгерская фирма наверняка не может принять решение самостоятельно, а должна его согласовать со своим крупнейшим владельцем — фирмой Deutsche Telekom. Поэтому в случае с «Матав» возникает вопрос, рассматривать ли инвестиции этой компании как венгерские или же речь идет об осуществлении планов немецкой компании в Центрально-восточной Европе.

Среди венгерских фирм, вкладывающих капитал за рубежом, следует упомянуть гостиничную сеть «Данубиус», которая приобрела в Чехии (Мариенбад) и Румынии (Совата) по гостинице и курортному комплексу. Компания имеет также 20-летнее право пользования здравницей в Румынии и владеет 13 отелями в Словакии.

АО консервной промышленности «Глобус» весной приобрело свою первую собственность за границей четыре польских завода. Венгерская фирма намерена стать определяющим поставщиком свежзамороженной продукции в Центрально-вос-

точной Европе. «Глобус» заплатил за заводы, производящие свежзамороженные фрукты и овощи, всего около пяти миллионов евро. Средства на покупку фирма получила от реализации одного из своих венгерских заводов. В перспективе «Глобус» планирует создать группу фирм по производству свежзамороженной продукции, которая охватит весь регион от Польши до Болгарии.

По информации Венгерского общества по содействию инвестициям и развитию торговли (ИТДН), «хитом» 2003г. для венгерских фирм с точки зрения инвестиций является Хорватия: в эту страну с удовольствием вкладывают средства небольшие венгерские фирмы, заинтересованные в туризме. Украина с точки зрения инвестиций интересовала в основном фирмы, занимающиеся торговлей.

Инвестиционный интерес к другим странам имеется и у венгерских средних и малых предприятий, но их материальное положение не позволяет осуществить серьезные проекты. Такие фирмы концентрируют свои усилия в основном на Румынии. Их деятельность в этой стране имеет широкий спектр: от переработки продуктов питания до промышленности и обучения.

Эксперты считают, что в Румынии более мелкие фирмы имеют шанс, т.к. крупные компании здесь постоянно сталкиваются с препятствиями.

Политические соображения не позволили осуществиться намерениям Банка ОТП: тендер по приватизации румынского банка, на участие в котором подал заявку венгерский банк, сразу был признан недействительным. Для того, чтобы укрепиться на румынском рынке, банк ОТП строит планы об осуществлении инвестиций «на зеленом поле».

Венгерские инвестиции за рубежом, в 1999-2002гг., в млн. евро: Словакия — 340,8; Македония — 296,8; Румыния — 118,2; Чехия — 79,2; Польша — 68,7; Германия — 62; Австрия — 56,1; Россия — 35,9; Хорватия — 26,5.

Инвестиции венгерских фирм за рубежом (инвестор, объект, млн.долл.): «Мол», Словнафт (Словакия) — 650; «Мол», ИНА (Хорватия) — 505; Банк ОТП, ДСК банк (Болгария) — 356; «Матав», Мактел (Македония) — 300; «Мол», ЮКОС-совместное предприятие (Россия) — 200; «Боршод Хем», Моравске Хемике (Чехия) — 50; Банк ОТП, ОТП Банка-ИРБ (Словакия) — 38; «Гедеон Рихтер», ГЗФ Полска (Польша) — 30; Отели «Данубиус», Курорт Пештьен (Словакия) — 29; Отели «Данубиус», Мариенбад (Чехия) — 22.

## Торговля

В 2003г. прирост розничного товарооборота в сопоставимых ценах составил 8%. В общей структуре товарооборота наибольший рост отмечается в сфере реализации одежды и обуви — 14%, автомобилей и запчастей к ним — 12,5%, продуктов питания — 10%.

В 2003г. отмечается увеличение на 1,8% количества магазинов розничной торговли, общее число которых превысило 163,4 тыс. В общем числе магазинов розничной торговли на продуктовые магазины приходится 31,4%, магазины по продаже товаров культурно-бытового назначения — 24,5%, магазины по продаже текстильных товаров, одежды, обуви — 17,9%, мебельные и промтоварные магазины — 12,5%, магазины по продаже автомобилей и запчастей — 5%, автозаправочные станции — 1,3%.

На долю гипермаркетов и крупных торговых центров приходится 56,3% совокупного розничного товарооборота. В 2003г. продолжился процесс расширения торговых сетей крупных транснациональных компаний. В наибольшей степени выделяются Spar – австрийская, Auchan – французская, Coop – австро-бельгийско-французская, Tesco – английская и Metro – немецкая сети гипермаркетов. Преимуществом крупных торговых центров в конкурентной борьбе является использование политики относительно низких цен при сравнительно высоких объемах продаж.

В части розничного товарооборота, приходящегося на долю гипер- и супермаркетов, лидирующие позиции занимают: Tesco – 11,9%, Rewe – 8,9%, Coop – 9,6%, СВА – 5,5%, Spar – 5,5%, Metro – 4,3%.

В 2003г. рост розничных цен составил 4,7%. Рост розничного товарооборота связан, прежде всего, с увеличением среднего уровня заработной платы, следовательно, и платежеспособного спроса, а также с улучшением условий предоставления банками кредитов на покупку товаров.

Туризм. Доля туризма в ВВП Венгрии составляет 5%. В 2003г. отмечается некоторое сокращение численности иностранных туристов. **Общее число иностранных туристов, посетивших Венгрию, превысило 31 млн.чел.** Отмечается снижение числа интуристов из Польши, Хорватии, Америки, Японии, Канады, стран ЕС. Возрос поток туристов из Чехии, Бельгии, Швеции, России, Германии. Из общего числа туристов наибольший поток туристов приходится на Австрию (40,3%), Словакию (26,7%), Румынию (10%), Украину (6,7%). Численность венгерских туристов, выехавших за границу в 2003г., увеличилась на 11% и составила 14 млн.чел.

**Внешэкономсвязи**

В 2003г. продолжался процесс замедления темпов роста внешней торговли Венгрии. В текущих ценах в пересчете на евро венгерский экспорт возрос на 3,2% против прироста в 2002г. на 7,4%, а импорт – на 5,5% (против прироста на 6,4% в 2002г.). Показатели товарооборота, в венгерских форинтах, показывают в текущих ценах прирост экспорта на 7%, а импорта – на 10%. 80% расчетов и платежей по внешнеторговым операциям Венгрия осуществляет в евро. Расчеты же в долларах осуществляются с такими странами, как Россия, США, Канада, Бразилия, Япония и Китай.

Внешнеторговый оборот Венгрии (в текущих ценах), в млн. евро

	Экспорт			Импорт		
	2002г.	2003г.	в % к 2002г.	2002г.	2003г.	в % к 2002г.
Всего.....	36503	37654	103,2	39927	42139	105,5
Разв. страны.....	29943	30228	101	26682	27568	103,3
страны ЕС.....	27424	27709	101	22458	23202	103,3
Страны ЦВЕ.....	5082	5901	116,1	6628	7364	111,1
стр. ЦЕССТ.....	3273	3787	115,7	3374	3843	113,9
Разв. стр. ....	1478	1525	103,2	6617	7207	108,9

В 2003г. венгерский экспорт составил 37,7 млрд. евро, а импорт – 42,1 млрд. евро. Отрицательное сальдо достигло 4,4 млрд. евро, что на 1 млрд. евро больше внешнеторгового пассива за аналогичный период 2002г.

До 46% венгерского экспорта в 2003г. осуществлены дочерними предприятиями ТНК, учрежденными на свободных таможенных территориях Венгрии; в импорте доля свободных таможенных территорий в 2003г. составила 29% (в 2002г. – 46,2 и 27,8%).

В товарной структуре венгерского экспорта 60% приходится на машины, оборудование и транспортные средства, 30% – на продукцию перерабатывающей промышленности, 7% – на продовольствие и 4% – на топливно-сырьевые товары. Машины и оборудование играют ключевую роль в венгерском экспорте. Удельный вес продукции автомобилестроения в венгерском экспорте машин и оборудования составляет 14%. В 2003г. экспортные поставки автомобилей остались на уровне пред.г. Это объясняется тем, что крупнейшие венгерские дочерние филиалы «Ауди», «Сузуки», «Опель» в 2003-04гг. осуществляют модернизацию сборочных цехов для перехода на производство новых поколений легковых автомобилей. На этих трех сборочных заводах занято 7,5 тыс. квалифицированных венгерских рабочих, объем капвложений составил 2,6 млрд. евро, а в 2003-04гг. планируется инвестировать еще 500 млн. евро.

На заводе Audi Hungaria в 2003г. было собрано 1378 автомобильных двигателей 40 модификаций, что на 6,3% выше уровня 2002г., все они пошли на экспорт, однако с весны 2003г. был сокращен выпуск автомобилей Audi-ТТ-Coupe и в течение года налажен выпуск в меньшем масштабе 6 цилиндровых Audi-ТТ-Cupe и новых моделей Rodster. Экспорт собранных автомобилей несколько сократился. **750 венгерских предприятий являются субпоставщиками для сборки самых новейших двигателей и моделей Audi.**

В г.Секешфехерваре американская General Motors инвестировала 30 млн.долл. в строительство современного цеха по производству компрессоров и кондиционеров Visteon для двигателей. Завод в 2003г. начал производство и произвел 8 млн. комплектов для сборки двигателей на венгерских и европейских сборочных заводах. Завод Opel Magyarorszag в г.Сентготтарде произвел в 2003г. 410 тыс. двигателей, 300 тыс. головок цилиндров, 9,1 тыс. коробок передач – 86% продукции пошло на экспорт.

Летняя засуха в 2003г. привела к сокращению сбора зерновых и картофеля, а соответственно и их экспорта. В 2004г. Венгрии придется импортировать зерно и картофель. Снижение венгерского экспорта мяса объясняется как возросшими издержками производства, так и введением импортных квот на российском рынке. На мировых рынках мяса и птицы обострилась конкуренция в связи с массовым экспортом со стороны США, Бразилии, Аргентины и Австралии.

В товарной структуре венгерского импорта более 87% приходится на закупки машин, оборудования и переработанной продукции, до 8% – на энергоносители и 5% на продовольственные и сырьевые товары. В 2003г. наблюдался заметный прирост импорта энергоносителей, что объясняется как ростом физического объема поставок, так и ростом импортных цен.

В рамках венгерского импорта машин и оборудования наиболее значительный прирост закупок отмечался по телекоммуникационному оборудованию, звукозаписывающей и воспроизводящей аппаратуре. Следует отметить также масштабное об-



новление подвижного состава венгерских железных дорог. В рамках интеграции Венгрии в систему железнодорожного сообщения ЕС Венгрия в 2003г. закупила в счет кредитных источников 13 суперсовременных 3 вагонных экспрессов Siemens на 30,7 млн. евро. Экспрессы имеют систему кондиционирования, европейский уровень удобств и развивают скорость до 120 км/час.

Из продтоваров наиболее высокие показатели импорта были отмечены по сахару и кондитерским изделиям, по спиртным напиткам, овощам и фруктам.

В структуре венгерского экспорта 80% поставок приходится на развитые страны, в т.ч. 74% — на страны ЕС. Доля стран ЦВЕ в 2003г. составила 15,7%, а развивающихся стран около — 4%.

В структуре венгерского импорта 2/3 закупок приходится на развитые страны, в т.ч. 55% — на страны ЕС. Доля стран ЦВЕ составляет 17,5%, а развивающихся стран — 17%. По-прежнему отмечается односторонняя зависимость внешнеэкономических связей Венгрии от стран Евросоюза. Из стран-кандидатов на вступление в ЕС у Венгрии самая высокая экспортная зависимость от Евросоюза.

Наиболее крупными торговыми партнерами являются:

2003г.	2002г.
1.....Германия	1.....Германия
2.....Австрия	2.....Австрия
3.....Италия	3.....Италия
4.....Франция	4.....Франция
5.....Россия	5.....Россия
6.....Китай	6.....Англия
7.....Англия	7.....США
8.....США	8.....Голландия
9.....Голландия	9.....Китай
10.....Япония	10.....Швеция

Германия традиционно является крупнейшим торговым партнером Венгрии; на нее приходится до 30% внешнеторгового оборота Венгрии.

В 2003г. обращает на себя внимание выдвигание Китая в ряду крупнейших торговых партнеров Венгрии с 9 на 6 место, что было обеспечено форсированным ростом венгерского импорта (в 1,6 раза). В 2003г. венгерское руководство активизировало сотрудничество с Китаем: состоялся визит премьер-министра ВР П.Меддьеши с большой группой министров и представителями делового мира, в ходе которого с Китаем было подписано 8 соглашений. В окт. и нояб. 2003г. Венгрию посетила многочисленная китайская делегация. Было достигнуто соглашение о возможном участии китайских рабочих в строительстве автострад, мостов и будапештского метро. Венгерский холдинг Raba намеревается открыть в Китае совместное производство автобусов и грузовых автомобилей. Венгерский экспорт в Китай возрос более чем на 10%. Однако отрицательное сальдо в торговле Венгрии с Китаем возросло до 2,7 млрд.долл. и по своему размеру составило 60% от общего внешнеторгового пассива Венгрии.

В первой декаде нояб. в Индии с официальным визитом находился премьер-министр ВР П. Меддьеши, в составе делегации было 60 представителей венгерского бизнеса. В ходе визита было подписано 7 межправительственных соглашений (в т.ч. об избежании двойного налогообложения, о сотрудничестве в области энергетики, электроники, автомобильного транспорта и сельского хозяйства). В ближайшие годы намечено увеличить объем взаимной торговли в 3 раза.

Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕССТ), подписанное в дек. 1992г., объединяет Венгрию, Польшу, Чехию, Словакию, Словению, Болгарию, Румынию. В общей структуре внешней торговли Венгрии на долю стран ЦЕССТ приходится 9% венгерского импорта и 10% экспорта.

В структуре венгерского экспорта наибольший удельный вес составляет переработанная продукция — 47,1%; машины и оборудование — 31%; продукты питания, напитки, табак — 14,8%; энергоносители — 4,5%; сырье — 2,5%.

В структуре венгерского импорта наибольший удельный вес приходится на переработанную продукцию — 51,9%, машины и оборудование — 29,4%, энергоносители — 8,6%, продукты питания, напитки, табак — 6,07%, сырье — 3,9%. К наиболее крупным внешнеторговым партнерам Венгрии в рамках ЦЕССТ относятся Польша, Чехия, Словакия и Румыния.

## Обзор прессы ПРОГНОЗ НА 2004г.

— Правительство Венгрии приняло проект бюджета на 2004г. и представило его Государственному собранию. Проект подготовлен из расчета, что экономический рост в будущем году должен составить 3,5%, инфляция — 5,5-6%, а дефицит госбюджета — 3,8% ВВП. По словам министра финансов ВР Чабы Ласло, проект направлен на обеспечение условий для присоединения страны к ЕС и продолжение начатых реформ по улучшению благосостояния населения.

Согласно сообщению министра финансов, в дальнейшем необходимо добиться дальнейшего снижения бюджетного дефицита: до 2,8% ВВП в 2005г. и до 2,5% ВВП в 2006г. Поступления в бюджет в будущем году планируется увеличить на 14%, расходы, согласно расчетам, вырастут на 12%. Рост расходов планируется в области общественного страхования, услуг для улучшения благосостояния населения и строительства (выполнение жилищной программы и строительство дорог и автострад). На строительство дорог и автострад, например, на 2004г. запланировано на 150 млрд. форинтов больше, чем в бюджете на 2003г.

Бывший министр финансов Михай Варга обратил внимание на то, что запланированный рост поступлений будет сопровождаться значительным повышением налогов. Беспокойство вызывает также значительный рост государственного долга, который составил в этом году 2000 млрд. форинтов. «Мадьяр Немзет», «Непсабашаг», 1.10.2003г.

— Государственное собрание Венгрии начало обсуждение новых законов о налогах, которые планируется ввести в будущем году. Партии, входящие в правительственную коалицию, считают, что по принятию новых законов бремя налогоплательщиков уменьшится, а оппозиция заявляет, что, наоборот, — увеличится. Впрочем, и представители социалистической партии признают, что ситуация на самом деле половинчатая, т.к. фактически снизится только личный подоходный и корпорационный налоги, в то время как размер НДС, акцизного налога и взносов в фонд медицинского страхования увеличится. Изменение налоговой системы наиболее чувствительно затронет граждан с небольшим уровнем доходов, т.к. изменение ставки НДС (с 12 до 15%) повлечет за собой рост цен на продукты

питания и лекарства. Как заявил представитель оппозиционной партии «Фидес» Михай Варга, вследствие изменений налоговой системы пожилые люди лишатся денежной суммы, равной месячной пенсии. «Вилаггаздашаг», 1.10.2003г.

— Министры финансов стран Европейского союза одобрили гигантскую инвестиционную программу, которая направлена на оживление экономики ЕС и сокращение безработицы. Лишь на развитие транспорта предполагается выделить 220 млрд. евро. Эта сумма будет использована на осуществление 29 крупных проектов, четыре из которых касаются и Венгрии. В то же время новая программа развития обостряет продолжающуюся дискуссию о финансовой стабильности. Как известно, одновременно с переходом на евро стран ЕС было сформулировано требование, согласно которому их бюджетный дефицит не должен превышать 3% ВВП. Три страны, являющиеся в Евросоюзе определяющими с точки зрения экономики, — Германия, Франция и Великобритания — и сегодня еще не отвечают этому критерию. Создавшееся положение пытаются оправдать тем, что сокращение дефицита будет ограничивать возможности роста. Однако ожидаемый рост до сих пор запаздывает, а это — как считают венгерские аналитики — в значительной мере влияет и на экономику Венгрии.

На днях еще один научно-исследовательский институт скорректировал в сторону уменьшения прогноз роста венгерской экономики. «Копинт-Даторг» считает, что в этом году рост составит лишь 2,7%, и в будущем году не превысит 3,2%. По мнению аналитиков, данный прогноз еще можно считать оптимистическим, т.к. и такого скромного роста можно будет добиться лишь при благоприятном развитии как внешних, так и внутренних условий.

Экономический рост, в %

	2003г.	2004г.
США.....	2,5	3,6
Япония.....	1	1,5
ЕС.....	0,8	1,9
Германия.....	0	1,5
Венгрия.....	2,7	3,2
Словакия.....	4	4,2

Прогноз развития экономики Венгрии, в %

	2003г.	2004г.
ВВП.....	2,7	3,2
Потребление.....	6,5	2,3
Инвестиции.....	3	5,5
Экспорт.....	4,2	6,5
Импорт.....	8,5	6,3
Инфляция.....	4,6	5,8
Реальная заработная плата.....	8,5	1,5

Источник: «Копинт-Даторг»

По оценке аналитиков АО «Копинт-Даторг», венгерскую экономику характеризуют три неблагоприятных момента: непредсказуемость инфляции, рост расходов на зарплату и задолженность населения. В то же время отмечается, что экономика страны уже преодолела самую глубокую точку спада в первом полугодии, а в настоящее время наблюдается тенденция роста.

В отношении инфляции прогнозы на будущий год гораздо более пессимистичны: 5,5-7%. Аналитики не дают точного прогноза, т.к. считают, что невозможно предсказать инфляционное влияние предстоящего повышения налогов. В начале года наверняка будет наблюдаться скачок инфляции, а

в дальнейшем все будет зависеть от реакции участников рынка. Если монопольные рынки ответят на повышение налогов дальнейшим быстрым ростом цен, то процесс станет самогенерирующим.

Вторым источником опасности аналитики считают рост задолженности населения. В I пол. денежные сбережения нетто граждан составили минус 33,9 млрд. форинтов, то есть впервые за последние десятилетия кредиты населения превысили сбережения на 34 млрд. форинтов. Таким образом, эти средства уже не могут участвовать в денежном обороте. Правда, сумма капиталовложений предприятий в 2004г. все же может увеличиться, частично за счет ускорения притока капитала. Согласно прогнозу инвестиции действующего капитала могут составить 1,8 млрд. форинтов.

Третий источник опасности — быстрый рост зарплаты. В этом году рост реальной зарплаты нетто составит 8,5%, в будущем году ожидается 1,5%.

Рост ВВП в 2004г. составит, согласно прогнозам 3,2%, рост дефицита платежного баланса остановится. Возможно также снижение бюджетного дефицита. Однако заявленный правительством размер дефицита — 3,8% ВВП аналитики «Копинт-Даторг» считают не совсем реальным. По их мнению, бюджетный дефицит может сократиться с 5,4% в этом году до 4,3% ВВП в будущем году. «Мадьяр Хирлап», 8.10.2003г.

— Согласно сводке ЦСУ летом этого года наблюдался рост экспортных поставок: в июле и авг. рост экспорта составил 15% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. Динамичный рост экспорта оказал благоприятное влияние на промышленность. В авг. рост промышленного производства составил 6,6%, а за 8 мес. этого года — 4,4%.

Согласно прогнозу аналитиков, мотором венгерской экономики, которая в настоящее время держится на государственных инвестициях и внутреннем спросе, с будущего года опять станет экспорт и приток капитала.

Рост экспорта находится во взаимной связи с расширением внешних рынков. Похоже, что развитые страны преодолели низшую точку конъюнктурного спада, однако еще неясно/как быстро будет происходить подъем. В прошедшие дни венгерские аналитики выступили с тремя сценариями развития событий. Аналитики Института исследования экономики считают, что внешний спрос будет оказывать благоприятное влияние на экономику в течение всего года, и рост ВВП составит 3,5%. Эксперты эмиссионного банка высказываются более осторожно: по их мнению, рост будет медленным, в связи с чем рост ВВП ожидается на том же уровне, как и в этом году, то есть — составит менее 3%. А по мнению аналитиков Сберегательного банка, нет признаков того, чтобы роль останавливающихся внутренних моторов брал на себя внешний спрос, поэтому они прогнозируют даже немного более медленный рост ВВП, чем в этом году. «Мадьяр Хирлап», «Вилаггаздашаг», 16.10.2003г.

— Согласно сводке ЦСУ Венгрии, в сент. инфляция по сравнению с аналогичным периодом пред.г. составила — так же как в предыдущие два месяца — 4,7%. Аналитики оценили это как приятный сюрприз.

Рынок предполагал, что рост цен в сент. составит 5%, и то, что прогноз не подтвердился, вовсе не означает, что нового витка инфляции не будет. Уже к дек., по мнению аналитиков, рост цен составит 5-

5,5%, а в 2004г. среднегодовая инфляция, как считает ЦСУ, может достичь 7,5%. «Мадьяр Хирлап», «Мадьяр Немзет», 15.10.2003г.

— В момент присоединения Венгрии к Европейскому союзу в стране должно функционировать Управление по безопасности продуктов питания. Такое управление в Будапеште уже создано. Учредителями новой организации являются министерство, земледелия и развития регионов и министерство по социальным и семейным вопросам. Каждое из министерств делегировало в Управление по десять представителей. Оно является не органом власти, а организацией по подготовке, оценке и координации решений в области безопасности продуктов питания и кормов. В задачу Управления входит также поддержание связей с аналогичными организациями в других странах-членах ЕС и с центральными органами Европейского союза. Это означает, что ведомства, действующие в области безопасности продуктов питания, сохранятся, но новая структура будет координировать их работу.

Управление по безопасности продуктов питания будет принимать участие в анализе и определении рисков, возникающих на пути продуктов питания от производителей к потребителям. Одной из главных задач Управления будет являться оперативная информация потребителей, для чего планируется создание собственной базы данных на основании информационных систем, действующие в ведомствах. Для осуществления этой задачи сформировано подразделение по быстрому оповещению, оценке и отслеживанию рисков. «Непсабадшаг», 24.09.2003г.

— Венгерское государственное акционерное общество по приватизации провело тендер на приобретение пакета акций (99,9%) венгерского «Пощтабанка». Победителем тендера стал австрийский «Эрсте Банк», который предложил за акции венгерского почтового банка 101 млрд. форинтов (439 млн.долл.). Это предложение стало огромным сюрпризом, т.к. превысило балансовую стоимость банка почти в три раза. Как сообщил гендиректор АО по приватизации Миклош Камараш, специалистами банк был оценен в 50 млрд. форинтов. На предложение цены повлияла конкурентная борьба и прозрачность приватизационного процесса. «Вилаггаздашаг», 26.10.2003г.

— В ближайшее время будет объявлена частичная приватизация АО по рекламе и организации выставок «Хунгэкспо», — заявил его гендиректор Янош Барабаш. Руководство и владельцы фирмы планируют создание выставочного центра европейского уровня. Госбюджет не имеет возможности выделить на это средства, поэтому часть общества по организации выставок будет приватизирована. «Мадьяр Немзет», 9.10.2003г.

— Венгерское государственное акционерное общество по приватизации (APV Rt.) приняло четыре заявки из шести, поданных на приватизацию комбината «Дунаферр». Среди них бразильская компания Companhia Siderurgica Nacional, которая экспортирует свою продукцию в Латинскую и Восточную Америку, Азию и Европу. Профиль компании похож на профиль «Дунаферра». Действительной признана и заявка консорциума украинской корпорации «Донбас» и Альчевского металлургического комбината. Кроме этого за венгерский комбинат будут соревноваться также российское ОАО «Северсталь» и консорциум, куда

входит англо-британский холдинг ДНМ и чешская фирма «Ишпат Нова Хут». По сообщению гендиректора «Дунаферра» Петера Хонига, российская стальная группа «Мечел» отказалась от участия в тендере, т.к. сочла условия тендера слишком строгими.

По информации APV Rt., две фирмы (по неподтвержденным сведениям, это — австрийская фирма VoestAlpine и международный консорциум с участием фирмы Шандора Демьяна Euroinvest), заявки которых признаны недействительными, не выполнили важные условия тендера.

Фирмы, заявки которых признаны действительными, смогут более подробно ознакомиться с венгерским комбинатом. Каждый из участников получит возможность дважды воспользоваться базой данных, участвовать в четырехдневном осмотре производства, встретиться с руководством комбината и с представителями профсоюза. Процесс изучения комбината должен быть завершён к 18 нояб. Срок подачи окончательных заявок — 8 дек., а объявление победителя тендера ожидается еще до рождения. «Вилаггаздашаг», 1.10.2003г.; «Непсабадшаг», «Напи газдашаг», 9.10.2003г.

— Ожидается, что в конце нояб. в Захоньской предпринимательской зоне будет заложен краеугольный камень наиболее значительного объекта этой зоны — центра логистики и складской базы. По информации главного советника канцелярии премьер-министра Венгрии Тибора Байора, важно осуществить данный проект как можно быстрее, поскольку Захонь в результате оживившихся в этом правительственном цикле российско-венгерских связей имеет хорошие шансы стать узловым центром в торговле между Европой и Азией.

Трансконтинентальное АО по перевозкам и услугам «Логистика Хангари» — совместное венгеро-российское предприятие, членом которого является и ООО по развитию «Захонь и его регион». Основатели АО создали общество и в России, где также будут построены центр логистики и складская база, подобные венгерским. Между местами, где планируется строительство объектов, уже сейчас имеется прямое железнодорожное сообщение. По мнению экспертов, из Шанхая до Гамбурга по морю путь длится пять недель, в то время как по железной дороге до Захоня — три недели. Даже поставки из Индии по железной дороге можно осуществить быстрее, чем морским путем.

Согласно плану, в районе Захоня в качестве первого этапа на территории 30 га будут построены склады площадью 60-70 тыс.кв.м. и создана структура, необходимая для перегрузки. Точное место объекта еще определяется. База позволит обеспечить долгосрочное складирование товаров, их таможенное оформление, а также торговлю по биржевой системе. Планируется, что в качестве второго этапа на территории по необходимости могут быть построены и производственные предприятия. Общая стоимость объекта 40 млрд. форинтов, а осуществление первого этапа — 8-10 млрд. форинтов.

В Венгрии еще в 1995г. было определено 11 предпринимательских зон с целью оказания помощи развитию отсталых регионов. После присоединения Венгрии к Европейскому союзу Захонь может стать его восточными воротами, что для предпринимательской зоны означало бы коренные изменения. Выросли бы также поступления в венгерский госбюджет, поскольку 15% доходов от там-

оженных операций на границе ЕС остается в той стране, в которой находится пограничная станция. «Вилаггаздашаг», 23.09.2003г.

— Каждые два дня из Венгрии в Москву отправляется одна фура с яблоками. Однако регулярные поставки фруктов являются лишь одним из факторов, благодаря которым объем экспорта аграрной продукции и продуктов питания из Венгрии в Россию за 9 мес. этого года вырос до 160 млн. форинтов. Два года тому назад объем поставок составил 100 млн. форинтов. По сравнению с аналог. периодом прошлого года рост экспорта составил 14%. Начиная с июля, увеличились также поставки салями и других колбас на российский рынок. Проведены переговоры о поставке марочных вин. Так охарактеризовал ситуацию, которая складывается в российско-венгерской аграрной торговле, госсекретарь министерства земледелия ВР Тибор Сани после своего визита в Москву.

Госсекретарь сообщил также, что 17-21 нояб. ожидается приезд в Будапешт представителей крупнейших российских фирм, торгующих продуктами питания, с целью поиска новых поставщиков данной продукции. По словам Т.Сани, это свидетельствует об изменениях в российско-венгерских торговых связях, поскольку обычно партнеров ищет продавец, а не покупатель. «Мадьяр Хирлап», 11-12.10.2003г.

#### ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

— Недавно были опубликованы результаты исследования, проведенного Институтом экономических анализов и информатики «Экостат» (г.Будапешт), посвященного роли теневой экономики. Ниже излагаются основные выводы данного исследования, основанного на широкомасштабном опросе.

Исследователи пришли к выводу, что теневая экономика является одной из причин диспропорции экономики страны в целом и неравных условий конкуренции, существующих в Венгрии.

Результаты исследования подтвердили, что в Венгрии широкое распространение получило нелегальное использование рабочей силы. Более одной трети опрошенных знакомы с практикой нелегального трудоустройства. Более половины респондентов сталкивались с такой практикой, когда официально работник получал минимальную зарплату, а в действительности работодатель выплачивал ему значительно большую сумму. Разумеется, при заполнении тем и другим налоговых документов указывался меньший заработок, тем более что с 2003г. минимальная зарплата не облагается налогом.

Очень часты случаи нарушения расчетной дисциплины, однако их количество снизилось. Министр труда и занятости напомнил, что в 1996г. продавцы не выставляли покупателю (заказчику) коммерческие счета в 90% сделок. В этой связи был принят ряд законов, которые предусматривали предоставление определенных экономических льгот в зависимости от объема выставленных счетов, и доля подобных нарушений снизилась до 65%. Чаще всего правило о выписке счета нарушали уличные и рыночные торговцы. В результате они могли продавать свой товар по более низкой цене, чем их конкуренты, содержащие магазин, вынужденные платить арендную плату, нести другие накладные расходы и налоги.

Согласно исследованию «Экостат», 37% респондентов приходилось сталкиваться с такими договорами купли-продажи, в которых — в целях выплаты меньшей госпошлины — указывалась цена ниже фактической. Чтобы снизить суммы налогооблагаемого дохода, зачастую расходы на частные нужды заносились в бухгалтерские книги как расходы компании. Особо «популярным» стало использование автомобиля, проходящего по документам, как служебный, в личных целях. Нередко знакомые передают друг другу счета-фактуры НДС для списывания как собственные расходы.

Доля неконтролируемой обществом и скрываемой от налоговых органов теневой экономики в Венгрии составляет 20-22% от ВВП страны, Это некоторое снижение этого показателя по сравнению, с I пол. 90гг., когда по оценкам, эта доля составила 30%.

Высокая доля теневой экономики является причиной того, что в Венгрии налоги платят отнюдь не все, кому положено, и не с фактических доходов. По мнению экспертов, с физических и юридических лиц государство взимает намного больше обязательных платежей, чем было бы необходимо, если бы все граждане исправно платили налоги. Помимо принятия мер по укреплению налоговой дисциплины, каждое из находившихся у власти правительств делало неоднократные попытки ввести такие формы и ставки налогообложения, которые лишали бы смысла скрытия доходов. К ним относится, например, действующая с 2003г. упрощенная система налогов для предпринимателей, чьи годовые поступления не превышают 15 млн. фор, (58 тыс. евро). Для них ставка налога составляет 15%. Благодаря этому нововведению в казну стало поступать больше налогов, чем ожидалось. В этой связи максимальная сумма годовых поступлений с 2004г. должна быть повышена с 15 до 25 млн. форинтов при сохранении 15% налоговой ставки. Венгерское телеграфное агентство МТИ, окт. 2003г.

#### Доклад Еврокомиссии

— Брюссельская комиссия Европейского Союза подготовила доклад о странах, которые присоединятся к ЕС в мае 2004г., к представил этот документ 5 нояб. Европейскому парламенту. В отличие от предыдущих докладов настоящая, так называемая мониторинговая оценка сконцентрирована исключительно на недостатках, которые желательно устранить к дате присоединения. Одновременно отмечается, что Венгрия и остальные 9 стран подготовились к вступлению в ЕС и скорее всего ни к одной из них не придется применять исключительные санкции а какой-либо области проводимой ЕС общей политики.

Из докладов по каждой стране можно сделать вывод, что лучше всего к вступлению в ЕС подготовилась Словакия, больше всего нареканий получила Польша, а Венгрия занимает одно из средних мест.

В отчете по Венгрии указано на необходимость правовой гармонизации и/или принятие практических мер по 35 пунктам. Наиболее серьезными из них являются четыре вопроса, относящиеся к области сельского хозяйства, и все они уже находятся в стадии решения, поэтому с большой уверенностью можно сказать, что условия, предъявляемые к стране в связи с вступлением в ЕС, будут выполнены. Согласно докладу, невыполненными являются нижеследующие условия.

1. Создание агентства для аграрных выплат. Аграрные выплаты будут проходить через Управление сельского хозяйства и развития регионов, которое на бумаге существует уже с 1 июля и ведет определенную работу. Однако и венгерские эксперты признают, что подготовка функционирования данного института затягивается.

2. Создание интегрированной системы, управления и контроля. Данное требование тесно связано с предыдущим. Работа по данной теме ведется, в т.ч. начата регистрация фермеров, однако еще не сформирована надлежащим образом всеобъемлющая база данных, содержащая запросы фермеров на аграрные выплаты. На создание программного обеспечения Венгрия в начале года получила субсидии по ФАРЕ, поэтому конкурс на выполнение данной работы должен был проводиться совместно с Брюсселем, который, так же как и Будапешт, долго не мог определиться с победителем конкурса. Подписание контракта с испанско-венгерско-французским консорциумом ожидается в ближайшее время, а создание программы планируется выполнить до конца года.

3. Подготовка выполнения мер по развитию регионов. Национальный план регионального развития уже подготовлен, хотя и с опозданием на 2-3 месяца. Поскольку доклад Еврокомиссии основан на данных по состоянию на начало сент., вопрос был причислен к имеющимся недочетам.

Обеспечение выполнения санитарных норм на предприятиях пищевой промышленности. В этом направлении работа также проводится. В результате всеобъемлющей проверки значительная часть скотобоен и предприятий по переработке мяса и молока лишены лицензии, часть получила отсрочку несколько месяцев, по истечении которой — в случае невыполнения предъявляемых к ним требований — они будут закрыты.

Ряд менее серьезных требований также относится к сельскому хозяйству. Это необходимость создания закона о вине и новых правовых норм, регулирующих применение средств защиты растений.

Получение субсидий от ЕС Может быть затруднено из-за задержки принятия закона о государственных закупках и формирования финансового надзора, отсутствия организации переработки коммунальных отходов и торможения реформы государственного управления. С точки зрения использования средств из фондов ЕС отрицательным факторами могут стать относительная нехватка специалистов и частая смена кадров. Европейский союз ждет от Венгрии принятия еще целого ряда законов, начиная от запрета на дискриминацию и кончая реализацией лекарственных средств, Улучшились, но в недостаточной степени финансовый и антимонопольный контроль и подготовка регионов на местах. Имеются возражения против некоторых положений закона о средствах массовой информации.

В более мягкой форме, чем раньше, упоминается коррупция и отмывание денег, борьба с которыми усилилась, но недостаточным является сотрудничество в этой области с соответствующими организациями ЕС. В качестве отрицательного момента отмечается уменьшение независимости некоторых государственных учреждений, таких как национальный банк, генеральная прокуратура, органы финансового надзора, средства массовой информации. Подчеркивается, что венгерская монетарная политика являемся непредсказуемо непоследовательной.

Закон о зарубежных венграх, по оценке Еврокомиссии, уже соответствует нормам ЕС, но в отношении его применения необходимо продолжение диалога с затронутыми соседними странами. Положительную оценку получили усилия Венгрии в отношении сокращения бюджетных расходов, проведения пенсионной реформы и реформы здравоохранения. «Непсабадшаг», «Мадьяр Хирлап», 3-6.11.2003г.

### Итоги 2003г.

— В стране ведется дискуссия о реальном состоянии венгерской экономики. Оппозиционные партии утверждают, что экономика страны находится в кризисе, в ответ правительство называет показатели экономического роста в текущем году — 3%.

Однако, несмотря на противоречивость оценок, никто не опровергает тот факт, что после здорового экономического роста, локомотивом которого был экспорт, начиная с 2001г. (т.е. еще при прежнем правительстве) эпицентр оживления сместился на внутренний рынок. В 2001-03гг. рост реальной зарплаты превысил 30%, а рост ВВП — лишь 10%. Отмечался рост дефицита платежного баланса, который в 2002г. составил 2,8 млрд. евро, а в текущем, согласно прогнозам, превысит 4 млрд. евро и составит 5% ВВП.

В конце сент. 2003г. газета «Непсабадшаг» опубликовала статью Белы Кадара, возглавлявшего министерство международных экономических связей в 1990-94гг., где отмечалось, что в I пол. 90гг. из всех приступивших к созданию рыночной экономики стран Венгрия сумела наиболее успешно интегрироваться в систему мировых хозяйственных связей. Подтверждением служит тот факт, что в экономику страны было инвестировано до 50% иностранного капитала, привлеченного в данный регион, В 1993-2000гг. в Венгрии отмечались самые высокие средние показатели роста промышленного производства и объемов экспорта. До середины 90гг. эксперты называли Венгрию лидером среди стран Центральной и Восточной Европы, а во II пол. 90гг. она входила в лидирующую тройку стран региона.

Однако с наступлением нового тысячелетия, по мнению автора статьи, по темпам экономического роста Венгрия оказалась в тройке стран, замыкающих список. Хотя основные макроэкономические показатели не свидетельствуют о кризисе, налицо серьезное снижение притока иностранного капитала в страну, что можно объяснить как некоторым недоверием со стороны инвесторов, так и снижением конкурентных преимуществ (низкая зарплата и более развитое по сравнению с другими странами рыночное хозяйство).

Помимо «ошибочных решений» в области экономической политики, автор статьи объясняет такое «охлаждение» скандалами, имевшими место в общественной и политической жизни, прежде всего связанными с коррупцией, колебаниями во время иракского кризиса, а также относительно низким уровнем поддержки европейской интеграции в стране.

Согласно расчетам венгерского правительства, в 2003г. рост ВВП составит 3-3,5%, а в 2004г. — 3,5%. Для сравнения в странах ЕС — соответственно 0,8% и 2%. В 2003г. уровень инфляции ожидается в 4,8-5%, а в 2004г. — до 5,5-6% в первую оче-

редь в связи с намечаемым ростом ставок НДС. Что же касается реальной заработной платы, в 2004г. не намечается никаких мер по ее повышению. В 2004г. намечается увеличить объемы капиталовложений и экспорт на 6-8%. Дефицит госбюджета правительство намеревается снизить на 1%, т.е. до 3,8% ВВП.

Согласно прогнозам крупных научно-исследовательских экономических институтов страны («Копинт Даторг», Институт экономических исследований ГКИ, «Экостат», Институт финансовых исследований) рост ВВП в текущем году составит 2,7-3,6%, а в 2004г. — 3,2-4%. Неблагоприятным фактором развития экономики страны «Копинт Даторг» считает доминирование внутреннего спроса в росте ВВП. Этот пессимизм разделяют эксперты Института финансовых исследований, которые не надеются на достижение сбалансированности госбюджета в текущем году. Вместе с тем, они надеются, что в 2004г. экономический рост будет обусловлен приростом экспорта и капиталовложений.

Эксперты «Копинт Даторг» подчеркивают, что в последние месяцы года курс евро по отношению к форинту стал более сбалансированным и стабилизировался на уровне 253-255 форинтов за евро, что является оптимальным как для развития экспорта, так и для борьбы с инфляцией. Институт экономических исследований ГКИ среди положительных моментов в экономике страны выделяет рост инвестиций в перерабатывающую промышленность, в первую очередь в машины и оборудование (в 2002г. был отмечен резкий спад в этом направлении). К позитивным моментам относят также и привлечение в страну 400 млн. евро активного иностранного капитала (после относительно продолжительного перерыва в I пол. года). Эксперты надеются на сохранение этой тенденции, хотя чистый внешний долг страны в этом случае будет возрастать.

Согласно договоренности достигнутой между Венгерским Нацбанком (ВНБ) и правительством страны, к концу 2005г. инфляция в стране должна сократиться до 4%, а к концу 2006г. составить менее 3%. Для достижения этой цели валютный курс форинта должен оставаться в пределах 250-260 форинтов за евро.

Летом 2003г. ВНБ и правительство одобрили общую стратегию присоединения к еврозоне, согласно которой вскоре после вступления в члены Европейского союза Венгрия присоединится к механизму европейского валютного курса ЕRM II. Такое присоединение, по мнению председателя ВНБ, будет реальным не раньше середины 2004г. Планируется, что евро будет введено в стране с 1 янв. 2008г., что и является ориентиром для борьбы с инфляцией. Согласно прогнозам, уровень инфляции в Венгрии составит 5%, а в 2004г. следует ожидать, как уже отмечалось, роста инфляции до 5,5-6% (по разным оценкам).

В начале окт. 2003г. институт «Экостат» опубликовал данные опроса, свидетельствующие о снижении уровня доверия населения в области экономической политики правительства. Большинство опрошенных свидетельствовали о существенном ухудшении экономического положения по сравнению с 2002г. По материалам венгерской прессы, нояб. 2003г.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

— В июле в Венгрии наблюдался дальнейший рост инфляции. По сравнению с аналог. периодом пред.г. цены выросли на 4,7%. По прогнозу экспертов, в оставшиеся месяцы этого года рост инфляции должен замедлиться и к концу года она должна составить 4,9-5%. Единственным фактором риска является формирование цен на продукты питания. Если производителям удастся осуществить уже объявленное значительное повышение цен, то темпы роста инфляции могут оказаться выше.

В июле, однако, цены на продукты питания не менялись, а если и менялись, то в сторону уменьшения. Дешевле стала также одежда. Но это не смогло уравновесить значительный рост цен на общественный транспорт и горючее: горючее подорожало в среднем на 2,3%, природный газ — на 11,8%, транспортные тарифы выросли на 2,5%. Вследствие ослабления форинта в июле подорожали товары длительного пользования, подавляющая часть которых импортируется. На рост цен по этой позиции в первую очередь повлияло подорожание новых легковых автомобилей. «Непсабадшаг», 13.08.2003г.

— Венгрия представила Европейскому союзу новую экономическую программу по присоединению к ЕС на 3-летнюю перспективу. Эта программа полностью отличается от того варианта, который был разработан год тому назад: правительство Венгрии вынуждено было изменить все показатели макроэкономики в сторону ухудшения. «Мадьяр Немзет», 18.08.2003г.

— В Венгрии создан совет по конкурентоспособности. Его сопредседателями являются министр экономики и транспорта Иштван Чиллаг и гендиректор фирмы Westel Андраш Шугар. Главной темой 1 заседания совета было состояние венгерской экономики. Для участия в «круглом столе» были приглашены министр труда, министр образования, представители работодателей и работников, финансовой сферы и науки. Совет обсудил вопрос улучшения финансовых показателей экономики, а также усиления привлекательности Венгрии для иноинвесторов. С присоединением Венгрии к ЕС 1 мая 2004г. для страны начнется новое времяисчисление. Страна станет членом Евросоюза в такое время, когда в ней нет политического единства, и наблюдается экономический спад. Экономические показатели не внушают оптимизма: растет бюджетный дефицит и дефицит внешнеторгового баланса, замедлилось поступление инокапитала. «Мадьяр Хирлап», 13.08.2003г.

— В последние месяцы часто обсуждался вопрос о том, что Венгрия потеряла привлекательность для иноинвесторов. Это подтверждается данными венгерской статистики. Согласно исследованию ЮНКТАД (Конференции ООН по торговле и развитию), которое основывается на данных предприятий, сальдо ухода капитала из страны и поступлений капитала в страну является благоприятным для Венгрии. Источником развития является прибыль предприятий, полученная в Венгрии. В 2003г. можно рассчитывать на реинвестицию 1,5-3 млрд. евро. В статистике это еще не отражено: реинвестированный капитал в качестве импорта в статистических данных проявится лишь в 2004г. В Венгрии происходят структурные изменения. Это проявляется в том, что сокращается производство,

требующее большого количества рабочей силы, а предприятиям, которые производят более высокую добавленную стоимость, требуется меньшее количество рабочих. Согласно исследованию ЮНКТАД, в пред.г. наиболее мобильной в Венгрии была электронная промышленность: в этой отрасли в наибольшей мере наблюдались как расширение производства, так и отток капитала.

Структурные изменения не привели к скачку безработицы. В начале 2003г. наблюдался временный ее рост, но с тех пор уровень безработицы снизился. Он составляет 5,7% — меньше, чем год тому назад. Количество занятых на 60 тыс. превышает уровень пред.г. 30 тыс.чел. могли получить работу в бюджетной сфере, которая не слишком экономно распоряжается кадрами, а вторая половина сумела разместиться в частном секторе. «Вилаггадшага», 18.09.2003г.

— За 7 мес. 2003г. дефицит венгерского внешне-торгового оборота составил 2,98 млрд. евро. Объем экспорта составил 20,82 млрд. евро, а импорта — 23,8 млрд. евро. Год тому назад дефицит составлял 1,75 млрд. евро, т.е. с янв. по июль этого года экспорт снизился на 2,6%, а импорт вырос на 2,9%. «Мадьяр Немзет», 9.09.2003г.

## Венесуэла

### Экономика-2003

**В**нутриполитические потрясения, переживаемые страной в последние два года, привели к существенным потерям в национальной экономике. В 2003г. хозяйственный рост практически прекратился. Отмечался спад деловой активности, который сопровождался сокращением капиталовложений и потребления, снижением объемов внешней торговли, растущей эмиграцией квалифицированных кадров. Значительно ухудшились и другие экономические показатели.

Стремясь выправить положение, правительство приняло ряд срочных мер, включая введение контроля за валютно-финансовыми операциями, проведение подлинной национализации государственной нефтяной компании ПДВСА, реализацию социальных программ и решение других важных вопросов.

Принятые меры способствовали финансовой стабилизации в Венесуэле. А достаточно быстрое восстановление нефтяной промышленности, особенно пострадавшей вследствие всеобщей двухмесячной забастовки, привело к значительному росту валютных резервов, составивших 20 млрд.долл. (на 1.02.03 г. — 13,8 млрд.долл.). В 2004г. они могут превысить 24 млрд.долл.

Выполнение мероприятий, направленных на реформирование национальной экономики, вызвало растущее сопротивление со стороны представителей крупного частного капитала и других сил, находящихся в оппозиции к нынешнему режиму, которые пытаются дискредитировать экономическую программу правительства путем создания искусственного дефицита товаров и продуктов, свертывания производства, нелегального вывоза капиталов за границу.

Забастовки и акции саботажа, организованные правыми силами, нанесли ощутимый удар по венесуэльской экономике. Общий спад производства составил 12% ВВП (в 2002г. — 8,9%). Объемы торговли уменьшились на 40%. При этом экспорт сократился до 5 млрд.долл., а импорт — до 4,5

млрд.долл. Основными торговыми партнерами оставались США (40,4% — 1,5 млрд.долл.) и Колумбия (12,1% — 464 млн.долл.), показатели торговых обменов с которыми за последнее время заметно снизились. В то же время возросла торговля с Китаем и Японией.

Среди факторов, оказывающих негативное влияние на экономическое положение в Венесуэле, следует отметить высокую инфляцию. Однако к концу 2003г. она несколько замедлилась и в среднем составила 27%. Наиболее острые проблемы наблюдаются в социальной сфере, поскольку к бедным слоям относится около 80% жителей страны. Рост потребительских цен в целом составил 24% и на импортные товары — 37,7%, что резко снизило покупательную способность населения.

Подрывные действия антиправительственных сил отразились и в сельском хозяйстве, где местные крупные производители создали искусственный дефицит основных продуктов питания. В этой связи правительство было вынуждено увеличить расходы на импорт продовольствия. Проблемы в данной отрасли также активно использовались противниками У.Чавеса для того, чтобы вызвать недовольство среди населения его политикой.

Провоцируемые внутренней оппозицией вспышки насилия и развязанная античавистская пропагандистская кампания привели к потерям в сфере туризма которому отводится все более важная роль в привлечении средств для развития нацэкономики.

Возросла зависимость ряда отраслей венесуэльской экономики от внешних источников финансирования. В условиях переживаемого страной экономического кризиса контроль за валютно-финансовыми операциями и сохранение фиксированного курса национальной валюты создают дополнительные трудности для местных производителей, испытывающих острую потребность в валюте. В этот период государственный внешний долг увеличился до 23 млрд.долл. (имеется в виду прямой внешний долг. Существует косвенный долг в 1,6 млрд.долл. и долг ПДВСА — 5,6 млрд.долл.). Одновременно возрос внутренний долг, который превысил 10 млрд.долл. В этой связи только выплаты по задолженности поглощают свыше 40% доходов государства от экспорта.

По оценкам многих местных и иностранных экспертов, несмотря на указанные трудности, в последнее время в Венесуэле намечаются благоприятные предпосылки для экономического роста. В конце 2003г. спад производства замедлился. В соответствии с данными Центрального банка Венесуэлы, позитивные тенденции обозначились в горнодобывающей промышленности, где экономическая активность увеличилась на 1% по сравнению с аналогичным периодом 2002г. Также зафиксирован некоторый рост показателей в электроэнергетике (0,7%), секторе телекоммуникаций (2,3%), финансовом сервисе (2,7%). При этом обращается внимание на то, что в стране ежедневно производится 3,2 млн.бар. нефти, из которых 2,8 млн.бар. идет на экспорт.

При подготовке бюджета на 2004г. правительство исходило из средней расчетной цены реализации венесуэльской нефти на уровне 18,5 долл./бар (в янв. 2004г. ее цена составляет более 26 долл./бар).

Несмотря на высокую степень зависимости экономики Венесуэлы от стабильности мировых цен на углеводороды (обеспечивают 70% всех ва-

лютных поступлений), продолжающийся приток нефтедолларов в сочетании с имеющимися резервами может обеспечить рост ВВП в 2004г. на 6-8%. Прогнозируется также снижение инфляции до 18%, сокращение безработицы на 3-4%, увеличение золотовалютных резервов до 25 млрд.долл. (скорее всего, сохранится контроль за валютно-финансовыми операциями).

В соответствии с данными государственного управления по регистрации иноинвестиций, за 11 мес. 2003г. они возросли в 4 раза по сравнению с пред.г. и составили более 1 млрд.долл. (местные компании в обязательном порядке должны регистрировать такого рода поступления). В целом за этот же период финансовые поступления увеличились на 30% и составили 15,6 млрд.долл. (17,7% ВВП). При этом на 15% возросли поступления за счет нефтяного сектора (8 млрд.долл.).

Введенные администрацией Чавеса новые финансово-бюджетные меры способствовали увеличению сборов и налогов. В результате в казну государства было дополнительно получено почти 3 млрд.долл. Одновременно в целях реструктуризации внешнего и внутреннего долга введена новая система кредитной эмиссии в виде бонов. Их эмиссия составила 2 млрд.долл. Начали осуществляться специальные программы по созданию рабочих мест. По утверждению министра планирования, в течение года создано 1 млн. рабочих мест и безработица снизилась с 20,7% до 16,7%. Дополнительные ассигнования направлены на реализацию других социальных программ в области здравоохранения, образования, строительства жилого фонда. Руководство Венесуэлы ускорило также разработку законодательной базы для проведения реформ.

Кризис в Венесуэле в основном является следствием политических противоречий. У правительства Чавеса имеется потенциал для выхода из кризисной ситуации, повышения уровня жизни населения и снижения социальной напряженности. Однако высокая зависимость страны от экспорта нефти может привести к нежелательным последствиям в случае изменения конъюнктуры цен на мировом рынке энергоносителей.

## Экономика-2002

В хозяйственности Венесуэлы наметился ряд серьезных негативных тенденций. Доминирующим аспектом, влияющим на социально-экономические процессы, продолжала оставаться малоэффективная деятельность правительства, а также внутривластная нестабильность.

За первые 9 мес. 2002г. в положительном поле устойчиво находился только один экономический индикатор: динамика цен на венесуэльскую нефть, достигшая в сент. 2002г. 27,07 долл. за баррель (при заложенной в бюджет цене в 16,09 долл.). Благодаря росту цен на нефть резервы Центрального банка Венесуэлы увеличились только в сент. 2002г. на 144 млн.долл. и составили 11 445 млн.

Другие важнейшие экономические показатели, прогнозируемые на конец года, вызывают озабоченность правительства и специалистов. Ожидается падение ВВП на 7,8%, увеличение дефицита госбюджета на 3,7% от ВВП, рост безработицы до 17%. Сложное положение сохранится и в валютно-финансовой системе. Несмотря на дополнительные валютные поступления от экспорта нефти, золотовал-

ютные резервы страны сократились до 14,9 млрд.долл. (вместе с ресурсами Фонда макроэкономической стабилизации), нацвалюта девальвировалась по отношению к доллару на 94,8% и в начале 2003г. может составить **1800 боливаров за долл. США.**

Остаются значительными масштабы оттока частного капитала за рубеж. Общая цифра в конце года может составить 11 млрд.долл. (в 2001г. — 10 млрд.). Объемы прямых капиталовложений снизились на 45% (с 2,9 млрд.долл. до 1,5 млрд.) и по итогам года могут уменьшиться до 67%. Из-за отсутствия средств практически полностью парализовано развитие инфраструктуры.

В связи с нестабильностью заметно сократились иноинвестиции. Только в I кв. 2002г. они уменьшились на 65% по сравнению с аналог. периодом 2001г. (с 527 млн. до 187 млн.долл.). В целом падение активности в госсекторе экономики достигло 12,2%, в частном — 8,5%. Продолжается закрытие крупных и средних компаний, в результате чего только в строительном секторе были потеряны 300 тыс. рабочих мест. Общее сокращение строительства составляет 20,7%.

Негативные изменения произошли также во внешней торговле. Экспорт нетрадиционных товаров сократился на 8,1% (с 3,4 млрд. до 3,2 млрд. долл.), хотя в июле и отмечался рост на 4,5% по сравнению с аналог. периодом 2001г. (с 488 млн. до 510 млн.долл.).

Экспорт частного сектора, составляющего 61,3% от объема всего нетрадиционного экспорта, сократился на 4,2% (с 2,2 млрд. до 2,1 млрд.долл.). Некоторые изменения произошли в географии экспорта Венесуэлы. На 12% уменьшился объем экспорта в США и на 0,5% — в Колумбию. Важными импортерами венесуэльских товаров стали Нидерланды (4,9%), Мексика (4,7%), Эквадор (4,2%), Италия (2,7%), Бразилия (2,7%), Перу (2,3%). 19,7% венесуэльского экспорта приходится на другие страны.

Сдерживающее влияние на экономический рост оказывает также высокая нагрузка по обслуживанию внешнего госдолга, который составляет 20 млрд.долл. Внутренний долг достиг 10,5 млрд.долл. В 2003г. финансовое положение страны может осложниться вследствие необходимости осуществления выплат в 2 млрд.долл. по внешнему и 3,1 млрд.долл. — внутреннему долгам.

В 2002г. проявилась тенденция к ускорению темпов инфляции, которая составляет 19,7%. Однако к концу года она может достигнуть 22,7% и в 2003г. — 25%. В целом потребительские цены увеличились на 25%. Цены на импортную продукцию возросли на 54,6%.

Остается высокой и продолжает расти дифференция населения по уровню доходов. Среднемесячная потребительская «корзина» выросла к сент. на 21% (903800 боливаров, что составляет 645 долл.) и в ближайшее время может увеличиться до 1 млн. боливаров, в т.ч. в связи с ростом НДС с 1 сент. с 14,5% до 16%. Оборот розничной торговли демонстрировал более высокую динамику по сравнению с реальными денежными доходами населения. Минимальная зарплата увеличилась на 20% и составляет 190 тыс. боливаров, что соответствует 60% продовольственной «корзины» (140 долл.).

На ослабление экономической активности указывает и положение на рынке труда, где вновь появилась тенденция к росту безработицы. По



данном неправительственной аналитической компании Datos, скрытая безработица составляет 26% (2,3 млн.чел.). Еще 500 тыс.чел. (56%) относятся к категории не полностью занятых. Неформальный сектор насчитывает 4,94 млн.чел. (56%). Из 11,1 млн. трудоспособного населения Венесуэлы 2,3 млн. заняты в частном секторе и 1,3 млн. — в госсекторе. По данным Нацинститута статистики, незанятость населения составляет 16,4% (1,89 млн.чел., что на 489 тыс.чел. больше, чем в 2001г.).

По данным Центрального банка Венесуэлы снижение основных экономических показателей страны за 9 мес. 2002г. по сравнению с тем же периодом 2001г. составило (в %): строительство — 20,7; нефтяной сектор — 12,1; нефтегазового сектора — 4,6; горнодобыча — 1; финансы — 8,2; легпром — 7,6; торговля — 11,8; импорт — 29; экспорт — 9; нефтеэкспорт — 17; агропром — 2. Положительную динамику роста продемонстрировал лишь сектор коммуникаций — 4,8%.

### Госбюджет

**Ф**орсирование политических реформ или «углубление боливарианской революции» (по фразеологии У.Чавеса) повлекло за собой экономический спад, которого, как сказал министр финансов Т.Нобрега, «Венесуэла не знала за всю свою современную историю». По оценкам венесуэльского Центробанка, в 2003г. ВВП сократится на 10-11%, дефицит госбюджета составит 3-5% от ВВП, а безработица вырастет на 18-22%. Основными причинами столь «плачевных результатов» развития экономики, помимо политической нестабильности, стали: трехмесячная общенациональная забастовка (дек.-начало марта 2003г.), парализовавшая всю страну, установление контроля над ценами на некоторые категории сельхозпродукции (мясо, птица, молоко, мука, рис, сахар), введение в самом начале 2003г. режима валютного регулирования с фиксированным курсом доллара (1600 боливаров за 1 доллар США) для всех валютно-финансовых операций.

За счет последней, крайне непопулярной, меры правительству удалось резко затормозить развивавшуюся с 1999г. опасную тенденцию «бегства капиталов» (по признанию самого У.Чавеса, в 1999-2002гг. из страны было вывезено 29 млрд.долл.) и увеличить в окт. 2003г. золотовалютные запасы Венесуэлы вместе с ресурсами Фонда макроэкономической стабилизации до 19,2 млрд.долл. (в конце пред.г. эта цифра едва дотягивала до 11 млрд.).

Росту резервов ЦБ страны в 2003г. также благоприятствовал и такой важный для венесуэльской экономики фактор, как цена на «национальную корзину нефтей», которая плавала в янв.-сент. в коридоре 21-31 долл. за бар. и остановилась 1 окт. на отметке 23,5 долл. (среднегодовая цена прогнозируется в 24,6 долл. при заложенной в бюджете — 18 долл./бар). Нефтяной сектор страны производит 25% ВВП, поступления от нефти составляют 35% доходной части ее бюджета и 3/4 объема всего венесуэльского экспорта.

Другие показатели развития страны за 9 месяцев 2003г. вызывают справедливую озабоченность правительства и специалистов. По предварительным данным Центробанка Венесуэлы, падение производства в основных отраслях экономики по

сравнению с тем же периодом 2002г. составит: в строительстве — 42%; в нефтяном секторе — 14%; в не нефтяном секторе — 10%; в горнодобыче — 9%; в финансовом секторе — 10%; в легпроме — 12%; в торговле — 30%; в сельском хозяйстве — 13%. Импорт снизится на 40%, экспорт — на 12%, физический объем нефтеэкспорта — на 12%.

Сложное положение сохранится в финансовой системе Венесуэлы, которая испытывает высокую нагрузку по обслуживанию внешнего госдолга, составляющего 22 млрд. долл., а также внутреннегo — достигшего 11 млрд. долл. В 2004г. финансовая ситуация в стране, несмотря на проводимую правительством в 2003г. реструктуризацию внутреннего — с отсрочкой платежей на 4-6 лет и внешнего долгов, усугубится вследствие необходимости осуществления выплат в 4 млрд.долл. по внешнему и 3 млрд.долл. — внутреннему долгам.

Сдерживающее влияние на восстановление положительной динамики роста экономики Венесуэлы оказывает резкое снижение прямых капиталовложений. За 9 мес. они упали на 35% и по итогам 2003г. могут уменьшиться до 53%. Продолжается обозначенное в 2002г. сокращение иностранных инвестиций в не нефтяной сектор. В I кв. 2003г. они уменьшились на 41% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. (с 168 млн. до 99 млн.долл.). Эта тенденция сохранилась во II и III кв.

Негативные изменения произошли также во внешней торговле. Экспорт нетрадиционных товаров за 7 мес. 2003г. (январь-июль) сократился на 13,1% (с 3,2 млрд. до 2,8 млрд.долл.), хотя в июле и отмечался рост на 3,9% по сравнению с аналогичным периодом 2002г. (на 20 млн.долл.). Основные статьи экспорта: алюминий, химпродукты, минералы, автомобили. Главные страны-импортеры венесуэльской продукции: США (39%), Колумбия (12%), Мексика, Япония, Перу, Испания, Бразилия. Импорт упал на 40% и составляет 5 млрд.долл. Основные статьи импорта: электроприборы, продукция химической и пищевой промышленности, транспортные средства, пшеница, кукуруза. Ведущие страны-экспортеры: США, Колумбия, Бразилия, Испания.

В целом падение активности в государственном секторе экономики достигло 7%, в частном — 13%. Продолжается закрытие крупных, средних и малых компаний, в результате чего только в строительстве были потеряны 600 тыс. рабочих мест.

В 2003г. прогрессирует тенденция к ускорению темпов инфляции, которая составляет 26% (к концу года прогнозируется в 30-34%). В целом потребительские цены поднялись на 30,4%. Цены на импортную продукцию возросли на 62%. Продолжала расти в этой связи стоимость жизни и дифференциация населения по уровню доходов. Среднемесячная потребительская «корзина» семьи в 5 человек повысилась к окт. на 8% (1135000 боливаров, что составляет 715 долл. по официальному курсу). Минимальная зарплата выросла лишь на 30% и составляет 247,6 тыс. боливаров (154 долл. по официальному курсу и 95 — по рыночному), что соответствует 61% продовольственной «корзины» (407 тыс. боливаров).

На ослабление экономической активности указывает и положение на рынке труда, где растет безработица, составляющая, по расчетам неправительственной компании Datanalisis, 21,5% — 2,1 млн.чел. Неформальный сектор насчитывает 5,19

млн.чел. (53%). Из 11,1 млн. трудоспособного населения Венесуэлы 2,3 млн. заняты в частном секторе и 1,3 млн. — в госсекторе. По данным Нацинститута статистики, незанятость населения увеличилась на 17,8% (на тот же период 2002г. — 16,2%).

В 2003г. руководству страны не удалось переломить обозначившиеся негативные тенденции развития национальной экономики. Введение валютного регулирования лишь спасло от финансового и политического краха сам режим. Объявленные и широко разрекламированные во II пол. 2003г. социальные программы конъюнктурно-политического характера подрывают и без того дефицитный бюджет. Популистские по своей сути шаги по контролю за ценами на продовольствие привели к вымыванию с прилавков магазинов ряда с/х продуктов, сокращению собственного с/х производства и возрастанию замещающего импорта из Бразилии (т.е. к фактическому финансированию бразильского сельского хозяйства). По прогнозам местных аналитиков, дефицит экономического стимулов, отсутствие здравого смысла и императивы «революционной целесообразности» при проведении экономического курса правительства ускорят падение производства, увеличат рост госдолга, продолжат раскручивание инфляции и дальнейшую девальвацию нацвалюты. Вместе с тем, при всех существующих сценариях развития политической ситуации в Венесуэле здесь признают, что цикл рецессии экономики в начале 2004г. закончится и начнется постепенный подъем, однако реальное экономическое возрождение страны целиком и полностью связывают с уходом президента У.Чавеса с политической сцены.

### Иностранное юрлицо

Количество иностранцев, постоянно проживающих на территории Венесуэлы, составляет примерно четверть всего населения страны. Государство испытывает недостаток в квалифицированных специалистах, наибольший дефицит из которых приходится сейчас на инженеров-механиков, инженеров-автомобилистов, медиков и строителей всех профилей, химиков, специалистов в области нефтехимии, электроники и топографии. Венесуэльское правительство крайне заинтересовано в легальном въезде в страну квалифицированных иностранных специалистов и предоставляет им широкие возможности в области предпринимательства.

В соответствии с декретом №2095, в Венесуэле предусматривается единый порядок открытия, регистрации предприятия и ведения предпринимательской деятельности, как для местных, так и для иностранных граждан и компаний. Тем не менее, иностранный гражданин должен иметь обычную визу (*de transeunte*) сроком действия на один год и удостоверение личности иностранца, временно проживающего в Венесуэле (данное удостоверение отличается от удостоверений венесуэльских граждан только отметкой «иностранец» и предоставляет одинаковые права с гражданами страны).

Согласно сложившейся в стране практике, все операции по открытию частного дела выполняют адвокатские конторы или отдельные адвокаты.

Оформление документов начинается с представления в Управление учета иностранных капиталовложений (*Superintendencia de Inversiones Extranjeras-SIEX*) специальной заявки, в ко-

торой владелец указывает: название фирмы; характер ее деятельности; время создания или период ее существования; адрес; первоначально зарегистрированный капитал (в случае долевого участия нескольких учредителей указывается капитал каждого из них в общем капитале фирмы); принцип распределения доходов по результатам деятельности за год; статус и полномочия главы фирмы.

Вместе с заявкой в SIEX представляются документы, подтверждающие платежеспособность лица, открывающего частное дело (состояние счета или гарантийное письмо банка) — *solvenca personal*, акт об учреждении фирмы — *acto de construccion*, удостоверение личности — *cedula de identidad* и загранпаспорт.

По результатам рассмотрения заявки и представленных документов SIEX выдает специальное разрешение на открытие частного дела. При его получении, владелец новой компании выплачивает 80 долл. в пересчете на нацвалюту. В разрешении делается отметка о присвоении фирме регистрационного номера, указывается дата начала ее функционирования, номер тома и страницы в нотариальной книге, где сделана учетная запись.

Для регистрации первоначального капитала компании необходимо внести в Центральный банк Венесуэлы наличными деньгами в местной валюте или в долларах США не менее 20% от суммы ее общего капитала и открыть личный счет. При открытии личного счета указывается имя и фамилия вкладчика, место работы и должность, домашний адрес, представляется удостоверение личности или загранпаспорт и делается образец подписи.

Администрация банка выдает квитанцию, подтверждающую внесение начального капитала, чековую книжку, снимает копию с удостоверения личности вкладчика и заносит сведения на него в свой архивный учет. Разрешение SIEX и квитанция ЦБ Венесуэлы являются основанием для получения — в министерстве финансов страны патента, подтверждающего существование фирмы, рода ее деятельности, зарегистрированного начального капитала и численность персонала, а также торгового (*registro mercantil*) и налогового (*registro de informacion fiscal*) регистров.

Окончательная регистрация новой компании производится в муниципальном совете на территории муниципального округа штата страны в соответствии с ее юридическим адресом.

По существующему законодательству Венесуэлы, для открытия нового предприятия, его владельцу предварительно необходимо получить в муниципалитете специальный патент, определяющий характер предпринимательской деятельности и систему налогообложения данного предприятия, открываемого на территории муниципального округа.

Патент, является юридическим документом, регламентирующим деятельность новой компании, и должен храниться в головном офисе предприятия на видном месте. В него отдельным разделом включаются устанавливаемые муниципалитетом налоги и штрафы, налагаемые на предприятие в случае нарушения положений данного документа. Компании, действующие без такого патента, подлежат немедленному закрытию.

Патент муниципалитетов регламентируется действующим законодательством страны и поэтому носит типовой характер. В то же время, каждый муниципальный округ имеет свои особенности, порою и временные. Как правило, это касается системы налогообложения, уровня налогов и их калькуляции. В этой связи целесообразно по каждому конкретному случаю отклонений от положений, установленных патентом в отношении предпринимательской деятельности предприятия, регулярно обращаться непосредственно в муниципалитет для их корректировки или предоставления предприятию дополнительных льгот.

Разрешение на начало ведения предпринимательской деятельности выдается муниципалитетом в соответствии с планом проведения необходимых подготовительных работ (строительство офиса, производственных, складских зданий). Для получения разрешения заинтересованная сторона обязана представить в муниципалитет полную документацию об окончании подготовительных работ.

Муниципальное подтверждение на ведение предпринимательской деятельности выдается муниципалитетом и, помимо патента, является сертификатом, легализующим деятельность нового предприятия на территории данного муниципального округа. Для получения подтверждения заинтересованная сторона представляет в муниципалитет письменную заявку с приложением сертификата, разрешения на начало предпринимательской деятельности, технической документации недвижимого имущества и формы его использования.

Сертификат безопасности выдается управлением противопожарной безопасности муниципалитета. Он подтверждает завершение строительных работ в соответствии с действующими требованиями по вопросам противопожарной безопасности. Для его получения руководство новой компании представляет в муниципалитет копию плана строительных работ с приложением схем и спецификаций систем пожарной безопасности.

Все юр. и физлица в обязательном порядке подлежат регистрации в Налоговом Регистре (*Registro de Informacion Fiscal – RIF*) налоговой службы Венесуэлы. Регистрация производится по постоянному месту жительства (для лиц его не имеющих – по месту работы) в течение первого месяца с начала предпринимательской деятельности. С момента регистрации налогоплательщику присваивается регистрационный номер, который должен указываться во всех счетах, фактурах, чеках, контрактах, а также во всей финансовой документации предприятия и на всей производимой продукции.

Законодательством страны установлен строгий порядок регистрации вновь создаваемых предприятий, компаний и организаций в Институте социального страхования страны. Регистрация предприятия означает автоматическое включение всех его сотрудников в систему социальной защиты. Каждый работник получает карточку социального страхования, номер которой соответствует номеру основного внутреннего документа гражданина Венесуэлы, удостоверения личности. В банках данных региональных отделений содержится вся информация об обладателе карточки, которая периодически обновляется. При изменении места работы карточка социального страхования остается прежней. Размеры страховых взносов устанавливаются Институтом и зависят от характера предприятия и

степени риска на производстве. Ежемесячная страховая квота состоит из двух частей. Одна – оплачивается собственно предприятием и составляет до 10% от оклада сотрудника, другая – вычитается из зарплаты сотрудника и равна 4-5%. Общий страховой взнос достигает 15% зарплаты каждого работающего. Характерной чертой всей системы социального страхования является отсутствие пособий по безработице. В случае увольнения сотрудника из государственного или частного сектора ему выплачивается выходное пособие в размере количества месячных окладов по числу проработанных им на данном предприятии лет.

Если регистрация компании не была проведена, то в случае вскрытия каких либо нарушений в производстве и нанесения ущерба сотрудникам по вине компании назначаемые выплаты увеличиваются вдвое.

С началом функционирования все компании и фирмы облагаются системой налогов:

- рекламный налог выплачивают компании, имеющие рекламные витрины, панно, стенды и т.д. за пределами своих офисов. Тариф выплат определяет муниципальный совет того округа, где размещается реклама и в среднем по стране составляет 25-30 долл. за вывеску;

- муниципальный налог составляет 0,5% от зарегистрированного капитала и выплачивается в фонд муниципального совета ежеквартально. Если доход фирмы превышает сумму начального капитала, то данный налог взимается с выручки;

- налог на доход определяется в каждом конкретном случае отдельно, может составлять от 15-50% от размера полученной прибыли и выплачивается по результатам финансовой деятельности за год;

- налог *impuesto del frente* за уборку территории, прилегающей к зданию фирмы, определяется муниципальным советом округа и выплачивается в его фонд;

- дополнительный ежеквартальный налог в размере 2% от общих доходов за три месяца налагается на те компании, численность рабочего персонала которых превышает 4 чел.

Полный финансовый отчет иностранной фирмы выполняется на испанском языке специальными аудиторами, уполномоченными муниципальным советом округа для проверки финансовой деятельности.

Действующее законодательство Венесуэлы, регламентирующее коммерческую деятельность на территории страны, предоставляет иностранным предпринимателям широкие возможности. Владельцы многих иностранных компаний, используя прямые контакты с муниципальными советами, значительно упрощают и без того достаточно либеральную процедуру регистрации и открытия своих предприятий.

Пример: Микеле Джордано (*Michele Giordano*, 1948г. рождения, инженер-механик, гражданин Италии впервые посетил Венесуэлу в 1983г. по туристической визе. В ходе своего двухмесячного пребывания в стране он изучил национальный внутренний рынок и принял решение о перспективности вложения капитала в автомобильный бизнес. Обоснованием такого решения послужил тот факт, что Венесуэла, обладая большим автомобильным парком, имеет слаборазвитую систему сервисного обслуживания автомашин. Такая ситуация, по мнению М.Джордано,

продолжает сохраняться во всех штатах страны, за исключением Федерального округа, и до настоящего времени.

Возвратившись в Рим, М.Гиордано приступил к установлению знакомств и налаживанию деловых отношений со специалистами автомобильных компаний. В 1994г. он вновь приехал в Венесуэлу по туристической визе и устроился на работу в фирму Yen Motors техником по обслуживанию автомобилей «Мицубиси». По окончании срока действия туристической визы Мигеле, не выезжая из страны (как того требует венесуэльское законодательство) получил обычную визу (de transeute) сроком на один год и удостоверение личности иностранца, временно проживающего в Венесуэле. В течение 5 лет он изучал вопросы организации производства, продолжал устанавливая полезные знакомства и быстро продвигался по служебной лестнице. В 1997г. он стал управляющим филиала фирмы и женился на венесуэльской гражданке. Свое гражданство не менял и не планирует этого делать. Он остается иностранцем, временно проживающим в стране, и ежегодно продлевает свою визу. Опасаясь инфляции, Мигеле имеет основной счет в филиале «Сити Банка» в Риме, куда регулярно переводит средства, и текущий счет в Каракасе. В 1998г. он приступил к созданию своей компании по ремонту автомобилей производства фирмы «Мицубиси». С этой целью арендовал помещение в столичном муниципальном округе Барута и начал оборудовать его в соответствии с европейскими стандартами. Технический персонал Мигеле подобрал в свою компанию с прежнего места работы. Подготовительные работы были закончены в дек. 1998г. и новая компания начала функционировать с янв. 1999г. Общие затраты М.Джиордано на создание своего предприятия составили 100 тыс.долл. Он считает, что данный бизнес позволит получить большие прибыли и в дальнейшем планирует открыть новые станции технического обслуживания в штате Боливар, где сервисная сеть развита еще очень слабо и многие жители вынуждены приезжать в столицу для ремонта своих автомобилей.

Венесуэла представляет большой интерес для мелких и средних иностранных предпринимателей с точки зрения вложения своих капиталов и реализации экономических проектов. Заявления, сделанные новым президентом страны Уго Чавесом после выборов в дек. 1998г. и проводимая им политика дают основания полагать, что действия кабинета и в дальнейшем будут направлены на еще большую либерализацию венесуэльского законодательства в области частного предпринимательства в целях привлечения дополнительных иностранных инвестиций и участия инокапитала в экономическом развитии государства. В перспективе воплощение этих решений в жизнь будет напрямую зависеть от внутривластной обстановки в стране, которая характеризуется как крайне нестабильная.

## Экспорт

Экспорт нефти достиг докризисного уровня и в сент. 2003г. составил 2 млн.бар/д, обеспечивая до 80% всех валютных поступлений страны. Объемы добычи нефти также выросли за последние 4

месяца и, по официальным заявлениям правительства, достигли 3,2 млн.бар/д. Независимые эксперты дают более скромные цифры – 2,7 млн. бар/д.

Одним из приоритетных направлений деятельности Правительства Венесуэлы по расширению внешнеэкономических связей стало привлечение в экономику страны иноинвестиций. Основными инвесторами выступают США, Панама, Франция, Колумбия, Япония, Нидерланды, Китай, Индия и Малайзия (США – 935,7 млн.долл., Панама – 19,8 млн.долл., Франция – 16 млн.долл., Колумбия – 14,9 млн.долл., Каймановы острова – 11,9 млн.долл., Голландия – 11,4 млн.долл., другие государства – 41,9 млн.долл.), вкладывающие капиталы, прежде всего в легпром, сектор электро-, водо-, газоснабжения, сферу услуг, а также в нефтехимию. В 2003г. США вложили 33 млн.долл. в легпром, 3,6 – в торговлю, 3,3 – в транспорт и систему коммуникаций. Многие страны резко сократили свои капиталовложения в экономику Венесуэлы. Германия сократила в 2003г. свои инвестиции на 9,1 млн.долл. Товарооборот с Китаем, традиционно считающимся одним из самых стабильных торговых партнеров Венесуэлы, по сравнению с 2002г., упал на 68%, с Колумбией – на 52,1% (206 млн.долл. по итогам I пол. 2003г.).

Выражением идей У.Чавеса о лидерстве Венесуэлы в интегрировании соседних с ней государств стала активизация латиноамериканского направления нефтяной политики Каракаса, конкретной целью которой является вывод Венесуэлы на роль основного поставщика энергоресурсов для стран региона. Президент Венесуэлы неоднократно выступал с предложением создания нового латиноамериканского нефтяного консорциума – «Петроамерика».

Каракас, выступая против создания АЛКА, сконцентрировал усилия на политическом, экономическом, социально-культурном объединении ЛА. Венесуэльцы выступают за форсирование процесса экономической интеграции государств Андского сообщества и Меркосур, намерены активно участвовать в делах Карибского бассейна и Центральной Америки. Венесуэльский президент неоднократно выступал с инициативой превращения АС в политически, экономически, социально и культурно консолидированное сообщество. По его мнению, это станет первым шагом на пути создания конфедерации государств Латинской Америки и Карибского бассейна и послужит противовесом негативным тенденциям, возникающим вследствие процесса глобализации.

Рассматривая расширение европейского присутствия в ЛА и КБ как здоровый противовес экспансионистским стремлениям США и определенный залог разумного баланса сил на континенте, венесуэльцы принимают деятельное участие в таких европейско-латиноамериканских интеграционных схемах, как Рамочное соглашение об экономическом сотрудничестве ЕС-Андское сообщество, политический диалог ЕС-Группа Рио, Ибероамериканский форум, встречи в верхах ЕС-ЛА и КБ.

Объем туризма в Венесуэле упал практически на 70%. Инфляция в авг. 2003г. составила 17,4%, а по итогам последних 12 месяцев – 31,9%. Безработица в авг. 2003г. составила 21,4%. В конце 2002г. резко увеличился отток капитала за рубеж, что вынудило правительство ввести непопуляр-

ную меру по регулированию валютно-финансовых операций на территории страны. За счет своевременно принятых мер У.Чавесу удалось резко снизить уровень оттока капиталов и аккумулировать 19,2 млрд.долл. (данные на окт. 2003г.) внутренних резервов Центробанка.

В 2003г. внешнеторговый оборот страны сократился в результате прошедшей в конце 2002-начале 2003г. общенациональной забастовки. Во II кв. 2003г. суммарный объем экспорта товаров из Венесуэлы составил 2,248 млн.долл., импорт достиг отметки 2,233 млн.долл. По сравнению с аналог. периодом 2002г., импорт — 5,529 млн.долл., экспорт — 2,684 млн.долл. Всего по итогам 2002г.: импорт — 11,673 млн.долл., экспорт — 5,471 млн.долл.

Основными торговыми партнерами-покупателями венесуэльского сырья и товаров народного потребления по-прежнему оставались США, Колумбия, Мексика, Япония, Перу, Испания и Бразилия. В списке экспортных товаров из Венесуэлы, помимо нефти, преобладают металлы (алюминий), химпродукты, минералы, продукты легкой и пищевой промышленности, автомобили.

По сравнению с 2002г. экспорт автотранспорта вырос на 4,4%, металлов — на 2,1%, электротоваров — на 13,9%, зато экспорт с/х продукции упал на 49,9%, минералов — на 40,5%, табачных изделий — на 9,8%, продуктов химпрома — на 56,9%. Общие показатели экспорта снизились на 16,3%.

Список импортных товаров также претерпел значительные изменения в сторону сокращения общих показателей. Учитывая прошлогодние показатели, импорт с/х продукции упал на 38,7%, бумаги — на 59,3%, электротоваров — на 61,48%, металла — 59,3%, руды — на 58,6%, табачных изделий — на 47,8%, нефтехимической продукции — на 43,7%, автотранспорта — на 80,8%. Общее падение составило 59,6%.

### ТПП «Федекамарас»

Венесуэльская федерация торгово-промышленных палат и ассоциаций образована 17 июля 1944г. как некоммерческое объединение частных компаний, юридических и физических лиц, представляющее экономические интересы и экономическую деятельность участников.

Федекамарас является юрлицом, располагается в г.Каракасе и организует свою работу на основе устава, а также решений своих руководящих органов: Ассамблеи, Национального совета и Исполнительного директората — с провинциальными федерациями, число которых составляет 20 (по одной федерации на каждый штат; три штата не имеют своих федераций).

Работой Федекамарас руководит президент (в настоящее время Альбис Муньос, избрание которой состоялось в 2003г.) в непосредственном подчинении которой находится личный секретариат, отдел связи и средств информации, юридический отдел и исполнительная дирекция (исполнительный директор назначается президентом; им является Марио Тепедино Равен. Имеет ранг посла). Исполнительной дирекции подчинены 5 отделений, в т.ч.: регионального развития (6 сотрудников), социально-экономического анализа (4 сотрудника), административное (11 сотрудников), руководства комиссиями (2 сотрудника), внутренних вопросов (2 сотрудника). Первым вице-президентом Федекамарас является Рикардо Бакеро Сегундо, вице-президентом — Алексис Санчес.

С момента своего создания Федекамарас нацелена на реализацию следующих стратегических целей: защита национального суверенитета и базовых ценностей страны; развитие национальной экономики на основе частного свободного предпринимательства при юридическом обеспечении, гарантирующем основные права человека; стимулирование и эффективное содействие регионам в процессе экономической интеграции страны; поддержка и защита субъектов экономической деятельности в соответствии с решениями Ассамблеи, Национального совета и Исполнительного директората.

Для достижения поставленных целей Федекамарас обеспечивает решение задач: укрепление позиций предпринимателей и осуществление посреднических функций между ними и национальными, региональными и муниципальными властями; поддержка процесса реорганизации и разработка программ оптимизации управления хозяйственным механизмом страны; продвижение идеи развития регионов, децентрализации, диверсификации и приватизации экономики; продвижение поддержки мер социального, культурного, научного, технологического и гуманитарного характера, направленных на повышение уровня жизни населения и защиту окружающей среды; сотрудничество со всеми общественными организациями и органами обеспечения безопасности страны в целях совершенствования правовой базы государства, личной безопасности и защиты материальных ценностей.

Текущая работа Федекамарас сводится к научной оценке социально-экономических процессов в стране, выработке и обнаружении позиций предпринимателей по отношению к ним, укреплению и поддержке взаимосвязей между своими рабочими органами, координационными советами и отраслевыми федерациями, а также к организационной помощи и технической поддержке при проведении совещаний, форумов и других мероприятий по анализу и выработке предложений по торгово-экономической проблематике.

В 2001-03гг. Федекамарас находилась в крайней оппозиции правительству Уго Чавеса. Ее президент Педро Кармона (2001-02гг.) возглавил антиправительственные акции в апр. 2002 и был провозглашен временным президентом Венесуэлы. После неудавшейся попытки государственного переворота руководство Федекамарас во главе с Карлосом Фернандесом продолжало прежнюю линию конфронтации с властью.

С избранием президентом организации Альбис Муньос, Федекамарас заняла более взвешенную позицию, провозгласив приоритетом своей деятельности преодоление экономического кризиса в стране и продвижение интересов предпринимательского корпуса в диалоге с правительством.

Руководство Федекамарас заявило о готовности оказывать вестороннюю помощь и поддержку представителям оппозиционных партий, движений и организаций в политической борьбе с правительством и в вопросе о проведении референдума о доверии президенту Уго Чавесу.

### Внешняя политика

В качестве приоритетов внешнеполитического курса правительства У.Чавеса остаются укрепление национального суверенитета и содействие формированию многополюсного мироустройства в свете постоянного давления, оказываемого на

Каракас Вашингтоном, повышение влияния Венесуэлы в Латинской Америке, во всем «третьем мире» через призму распространения идей «боливарианской революции» и обеспечение внешних условий для строительства «боливарианского» общества. Для Венесуэлы характерен конструктивный и прагматичный подход к ключевым вопросам международных отношений. Основой внешней политики Венесуэлы продолжает оставаться настрой на геополитическую диверсификацию за рубежом связей страны, ее приверженность структуре международных отношений, базирующейся на принципах демократии, равноправия, невмешательства во внутренние дела, взаимной выгоды.

Активизация действий радикальной оппозиции, направленных на отстранение У.Чавеса от власти, послужила дополнительным стимулом для венесуэльских властей вести работу по укреплению отношений с Россией, Францией, КНР, Бразилией, Индией и др., на политическую поддержку которых они рассчитывают.

Каракас рассматривает ООН в качестве стержня современной системы международных отношений и многополярного мироустройства, выступает за всемерное упрочение роли Организации, и прежде всего ее СБ, в обеспечении мира и международной безопасности. Венесуэльская администрация заявляла о неприятии односторонних действий Белого дома в отношении военной акции США в Ираке. Каракас поддерживал усилия России, Франции, ФРГ, КНР и др. стран по сдерживанию военной операции в Ираке.

В вопросе реформирования ООН и ее Совета Безопасности является сторонником модернизации этих структур, предполагающей расширение состава постоянных членов СБ, отмену института права вето, большую транспарентность деятельности Совета.

Венесуэла проводит курс на обеспечение лидирующей роли в ОПЕК и в этом плане возглавляет выработку согласованной ценовой политики картеля, противодействие давлению нефтепотребляющих стран. Получила поддержку ее инициатива введения коридора колебаний цен на нефть. В этой связи стремятся к достижению координации действий с ведущими государствами-производителями; не входящими в ОПЕК: с Россией, Мексикой, Норвегией, Нигерией.

Латиноамериканское направление является основным внешнеполитическим приоритетом Венесуэлы. Высоки интерес и активность Каракаса в рамках ОАГ, Группы Рио, Группы 3. В основе континентальной политики Каракаса – боливарианская идея о единстве Латинской Америки и стран Карибского бассейна с прицелом на формирование конфедеративного государства. Проводится курс на объединение Андского сообщества с Меркосур к 2005г. для участия «на равных» с Севером в МАЗСТ.

В обсуждении проблематики международной и региональной безопасности правительство У.Чавеса делает акцент на новых нетрадиционных невоенных факторах угроз, в чем руководствуется при формировании концепции коллективной безопасности. В основе позиции по этим проблемам – такие положения, как исключительная прерогатива ООН и СБ в вопросах применения силы, строгое соблюдение принципов и норм международного права, продолжение и углубление разору-

женческого процесса, учет невоенных факторов в сфере безопасности, коллективное противодействие новым вызовам современности. Каракас выступает за незыблемость принципа национального суверенитета и территориальной целостности, отвергает натовские концепции «ограниченного суверенитета» и «гуманитарной интервенции».

Важным аспектом обеспечения международной безопасности и стабильности в Каракасе считаются борьбу с новыми вызовами современности – терроризмом, оргпреступностью, наркобизнесом и коррупцией. Венесуэла выступает за борьбу с терроризмом в соответствии с универсально признанными нормами и принципами международного права. Венесуэльцы активно участвуют в работе Межамериканской комиссии против терроризма (СИКТЕ). С сент. 2003г. для Венесуэлы вступили в действие положения международных конвенций о борьбе с актами бомбового терроризма и финансирования терроризма. При этом венесуэльцы продвигают тезис об интегральном противодействии терроризму, который охватывает не только вопросы пресечения его конкретных проявлений, но и ликвидации социально-экономических причин, подпитывающих терроризм.

Страна активно участвует в борьбе с незаконным оборотом наркотиков, в т.ч. и в рамках международных механизмов, их представитель является вице-президентом Межамериканской комиссии против злоупотребления наркотиками (СИКАД). В ходе 46 сессии Комиссии ООН по наркотическим веществам (г.Вена, апр. 2003г.) венесуэльская сторона выступила с инициативой создания международной структуры по пресечению отмывания доходов от незаконного оборота наркотиков. Каракас отвергает практику «наркосертификации» со стороны США, поддерживает в качестве альтернативы механизм многосторонней оценки в рамках ОАГ. Отстаивает принцип обоюдной ответственности производителей и потребителей, а также увеличение вклада развитого мира в борьбу с наркоторговлей.

Венесуэла играет умеренную роль в глобальном разоруженческом процессе, выступает за унификацию ДНЯО, ДВЗЯИ, Конвенции ОЗХО. В силу отсутствия у венесуэльцев прямых инструментов воздействия на непосредственных участников данного процесса Венесуэла демонстрирует готовность поддерживать все позитивные инициативы в этой области. В июне 2002г. в рамках I Комитета ООН страна проголосовала за российско-китайские предложения по возможным элементам будущих международно-правовых договоренностей по недопущению милитаризации космоса. С удовлетворением был отмечен обмен ратификационными грамотами к двустороннему российско-американскому Договору о сокращении стратегических ядерных потенциалов.

В сфере обычных вооружений венесуэльцы поддерживают деятельность Регистра вооружений ООН и ОАГ, проводят линию на повышение эффективности Межамериканской конвенции о запрещении незаконного производства и оборота огнестрельного оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ. Каракас содействует расширению состава участников Оттавской конвенции о запрещении ППМ.

Каракас последовательно проводит линию на упрочение всего комплекса связей с Кубой «без оглядки на идеологию», неприятие силового эко-

номического давления на правительство Ф.Кастро, реинтеграцию Кубы в латиноамериканскую семью. В ходе сессий КПЧ ООН Венесуэла последовательно выступает против антикубинских резолюций. Президенты двух государств поддерживают постоянный личный контакт, демонстрируют взаимные симпатии.

В отношении урегулирования колумбийского кризиса Венесуэла высказывает озабоченность отсутствием осязательного прогресса и подтверждает готовность к самому широкому взаимодействию с Боготой. Предметом постоянной озабоченности Каракаса являются как набеги незаконных вооруженных колумбийских формирований на территорию Венесуэлы, так и возможность интернационализации конфликта, военного вовлечения США, а тем более серьезного расползания конфликта на собственную территорию. В целом с пониманием относясь к политике ее властей в этой сфере, высказывает серьезную обеспокоенность возможными негативными последствиями использования военно-репрессивных методов, предусмотренных «Планом Колумбия», как для самой страны, так и для ее соседей.

Следует линии на неприятие силовых подходов к Ираку, в этой связи Каракас приветствовал и безоговорочно поддерживал настойчивые усилия России, Франции, ФРГ, КНР и других влиятельных государств по сдерживанию военной операции в Ираке. Выступает за скорейшее возвращение послевоенного мирного урегулирования в лоно ООН.

Венесуэльское правительство выступает за достижение политического урегулирования арабско-израильского конфликта на основе соответствующих решений ГА и СБ ООН, а также плана «дорожная карта». Каракас рассматривает Россию в качестве одного из главных участников процесса мирного урегулирования на Ближнем Востоке. Исходя из контрпродуктивной эскалации насилия, в неофициальных контактах представители венесуэльского руководства не скрывают своих симпатий к позиции палестинской стороны.

Венесуэла активно взаимодействует с Комиссией ООН по правам человека и МКПЧ, стала соавтором ряда резолюций в рамках Третьего комитета ГА ООН, нацеленных на повышение значимости правозащитных проблем, упрочение многостороннего сотрудничества в этой сфере. На весенней 2003г. сессии КПЧ ООН Венесуэла уже третий год подряд проголосовала против антиросийского проекта резолюции по Чечне, традиционно поддержала Кубу.

## Региональная интеграция

Венесуэла является активным участником таких крупных региональных интеграционных объединений, как Андское сообщество наций, «Группа Трех», Ассоциация Карибского бассейна.

Андское сообщество, созданное Картахенским соглашением от 26 мая 1969г. между Боливией, Колумбией, Перу, Чили и Эквадором, к которому Венесуэла примкнула в 1973г. (Чили вышла из его состава в 1976г.), оценивалось до 1997г. венесуэльским руководством как самое интегрированное экономическое объединение в Западном полушарии. Оно занимало важное место во внешнеэкономических приоритетах Венесуэлы на всем протяжении 90гг., и правительством страны предпринимались шаги по развитию интеграционных про-

цессов в его рамках путем попыток создания Андской зоны свободной торговли, выработки общих внешних таможенных пошлин.

Нынешнее руководство страны во главе с президентом У.Чавесом в числе приоритетных направлений внешней политики выдвигает задачу дальнейшего развития латиноамериканской интеграции вплоть до создания конфедерации и военного союза (без участия США), стремится играть роль связующего звена между Андским сообществом и другими интеграционными объединениями ЛА. Президент У.Чавес не скрывает своих намерений вывести Венесуэлу на позицию одного из региональных латиноамериканских лидеров.

Венесуэла, особенно с учетом ее нынешнего статуса председателя АС, прикладывает усилия для того, чтобы активизировать деятельность объединения андских стран, прежде всего в тех областях, которые в наибольшей степени отвечают ее национальным интересам, как, например, в области обмена информацией в целях стабилизации мировых рынков энергоносителей, обмена энергетическими технологиями, разработки и реализации проектов энергетической интеграции.

Отношения Венесуэлы со своими партнерами по АС характеризуются как противоречивые. За период пребывания У.Чавеса у власти Венесуэла предприняла целый ряд мер по защите внутреннего рынка, выходящих за рамки основных положений «Картахенского договора». Вводились ограничения на импорт продукции из-за рубежа, за исключением ввоз в страну отдельных видов товаров.

Серьезные опасения в АС вызывают и другие шаги правительства У.Чавеса, которые могут негативно повлиять на процессы региональной интеграции. Выступая за развитие интеграционных связей андских стран с государствами Меркосур, венесуэльское правительство проводит в этом вопросе двойственную политику. Поскольку переговоры между двумя блоками продвигаются с большим трудом, Венесуэла не исключает возможность форсирования сепаратных действий и все более активно ориентируется на экономическое и политическое сотрудничество с Бразилией и Аргентиной.

Стремление Венесуэлы к интеграционным процессам прослеживается и в ее участии в деятельности «Группы Трех» (Мексика, Венесуэла, Колумбия). В апр. 2003г. в Каракасе впервые состоялась встреча «тройки» на высшем уровне. Предыдущие проходили в рамках региональных и международных форумов. Решения саммита продемонстрировали понимание членами Группы необходимости использования своего уникального геостратегического положения и возможности стать связующим звеном между различными субрегиональными объединениями Северной, Центральной и Южной Америки.

На саммите была выражена озабоченность несоответствием объемов «пробуксовывает» в силу того, что стороны были заняты не столько либерализацией своих экономик, как это предусматривает Договор, сколько защитой внутреннего рынка от внешней конкуренции. Было принято решение поручить оргкомитету и административной комиссии Договора активизировать усилия по выработке мер, направленных на скорейшую реализацию положений Договора.

Серьезное внимание в Каракасе придают сближению со странами Центральной Америки и Карибского бассейна. Во внешней политике Венесуэлы этот регион рассматривается в качестве одного из основных приоритетов. В рамках этой стратегической линии 19 окт. 2000г. по инициативе Венесуэлы в Каракасе состоялся саммит стран ЦА и КБ, в ходе которого было подписано энергетическое соглашение, предусматривающее экспортные поставки венесуэльской нефти и нефтепродуктов в субрегион на льготных условиях. На форуме была дана политическая оценка достигнутым договоренностям, в которой участники, отметив активный внешнеполитический курс венесуэльского руководства, признали, что данное Соглашение выходит за рамки чисто торгово-экономического сотрудничества и закладывает фундамент для углубления и расширения интеграционных процессов в регионе.

Осознавая объективность и необратимость процессов глобализации, нынешнее руководство Венесуэлы будет стремиться к развитию экономического и политического единства государств Латинской Америки и упрочению своих позиций здесь в качестве лидера региональной интеграции.

## Вьетнам

### Экономика-2003

Социалистическая Республика Вьетнам – государство в Юго-Восточной Азии с населением 80,7 млн.чел. Территория – 330 тыс.кв.км. Столица – г.Ханой. По классификации ООН СРВ относится к развивающимся странам. Вьетнам является членом ряда региональных экономических организаций: АСЕАН, АТЭС, идет подготовка к вступлению страны в ВТО.

Внутриполитическая обстановка в стране остается устойчивой на протяжении ряда лет. Поступательный экономический рост, связанное с ним постепенное повышение благосостояния значительной части населения стали главными стабилизирующими факторами общественной жизни. В свою очередь внутренняя стабильность обеспечила благоприятные условия для последовательного и контролируемого продолжения рыночных преобразований. Вместе с тем реформы вызывают определенный рост социальной напряженности, влекут за собой имущественное расслоение населения. Резче обозначились различия в социально-экономическом положении различных регионов страны (27% всей промышленности СРВ сосредоточено в г.Хошимин). Коррупция остается в числе наиболее острых проблем, порождающих локальные проявления недовольства в обществе. Руководство страны принимает меры по сглаживанию возникающих противоречий.

В целом нынешний внутриполитический курс не вызывает серьезной оппозиции. Отмечается консолидация населения вокруг главной идеи реформ – постепенного перехода к рынку при сохранении политической стабильности. Невзирая на отягощенность противоречиями и нерешенными проблемами, власть в СРВ обладает солидным запасом устойчивости. Это дает основание прогнозировать, что развитие страны в обозримом будущем будет проходить без крупных потрясений политического и социального характера.

В 2003г. ВВП превысил на 7,24% уровень 2002г. и из региональных экономик по темпам

роста Вьетнам уступает лишь Китаю (8,5%). В экономике СРВ значительное место занимает сельское хозяйство и водные промыслы (22% ВВП). Высокими темпами развиваются промышленность и строительная индустрия (прирост в 2003г. – 10,3%).

Среднедушевое значение ВВП составило в 2003г. 488 долл. Экспортная сельскохозяйственная и сырьевая направленность делают экономику Вьетнама зависимой от колебаний цен на мировых товарных рынках энергоносителей, риса, чая, кофе, специй, морепродуктов, натурального каучука.

Значительное место в экономике и наполнении бюджета занимает нефтедобыча. Объем экспорта сырой нефти в 2003г. составил 17,2 млн.т. и обеспечил 18,9% экспортных поступлений. Отсутствие собственной нефтепереработки не позволило в полной мере использовать преимущества от высоких мировых цен на нефть из-за необходимости импорта ГСМ в объеме потребностей страны.

Контрольными цифрами развития экономики СРВ на 2004г.: увеличение ВВП – 7,5-8%, рост промпроизводства – 15%, сельского водного и лесного хозяйств – 4,6%, сферы услуг – 8%; увеличение экспорта – 12%; уровень инфляции – 5%; создание новых рабочих мест для 1,5 млн.чел.; снижение уровня численности населения, проживающего за чертой бедности – до 10%.

В 2003г. во Вьетнаме, достигнуты почти все установленные плановые социально-экономические показатели. Рост ВВП составил 7,24%, в т.ч. в сельском, лесном и водном хозяйствах – 3,2%, промышленности и строительстве – 10,34%, сфере услуг – 6,57%.

Структура ВВП СРВ в 2003г.  
в фиксированных ценах 1994г.

	2002г.	2003г.	03/02, %
<b>Всего</b> .....	313135	335821	107,24
1. Сельское, лесное, водное хозяйства .....	68283	70468	103,20
Сельское хозяйство .....	57843	59453	102,78
Лесное хозяйство .....	2568	2586	100,70
Водное хозяйство .....	7872	8429	107,08
2. Промышленность и строительство .....	117082	129185	110,34
Добывающая промышленность .....	19396	20519	105,79
Перерабатывающая промышленность .....	63983	71312	111,45
Энергетика и водоснабжение .....	7949	8873	111,62
Строительство .....	25754	28481	110,59
3. Сфера услуг .....	127770	136168	106,57
Торговля .....	51246	54747	106,83
Гостиничное, ресторанное хозяйство .....	10125	10767	106,34
Транспорт, почта, туризм .....	12252	12925	105,49
Финансы, банки, страхование .....	6424	6935	107,95
Наука .....	1908	2044	107,13
Недвижимость .....	13105	13796	105,27
Государственное управление .....	8777	9268	105,59
Образование и подготовка кадров .....	10507	11326	107,79
Медицина .....	4442	4797	107,99
Культура .....	1689	1838	108,82
Партия, профсоюзы и др. общ. орган. ....	352	372	105,68
Индивидуальные, общественные услуги .....	6355	6743	106,11
Услуги проката .....	588	610	103,74

В 2003г. из 7,24% прироста ВВП на долю промышленности и строительства пришлось 3,86%, сферы услуг – 2,68%, сельского, лесного и водного хозяйств – 0,70%. Последние 3г. характеризуются повышением в экономическом росте доли промышленности и строительства, а также сферы услуг. Доля сельского, лесного и водного хозяйств уменьшается.



Структура и динамика роста ВВП СРВ в 2000-03гг., %

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Всего	6,79	6,89	7,04	7,24
Сельское, лесное, водное хоз.	1,10	0,69	0,91	0,70
Промышленность и строит.	3,46	3,68	3,45	3,86
- промышленность	2,90	2,72	2,81	3
Сфера услуг	2,23	2,52	2,68	2,68

Постепенно меняется структура вьетнамской экономики в направлении индустриализации и модернизации производства: доля сельского, лесного и водного хозяйств в ВВП сократилась с 25,4% в 1999г. до 21,8% в 2003г., промышленность и строительства — возросла с 34,5% до 40%, сферы услуг — снизилась с 40% до 38,2%.

Рост промпроизводства составил 16%: в госсекторе — 12,4%, негосударственном — 18,7%, секторе с участием иностранного капитала — 18,3%.

Возросло производство почти всех основных видов промышленной продукции: цемента — на 14,1%, каменного угля — на 16%, автомобилей (сборка) — на 38,4%, электроэнергии — на 14,9%, химических удобрений — на 9,8%, тканей — на 4,7%, готовой одежды — на 37,3%. Добыча нефти возросла на 4,9%.

Производство основных видов промышленной продукции в 2003г.

	Ед.изм.	2003г.	03/02, %
Уголь каменный	млн.т.	19	116
Сырая нефть	млн.т.	17,7	104,9
Сахар	млн.т.	1,36	127,4
Пиво	млн.л.	1049,8	116,8
Сигареты	млн.пачек	3728,9	110,5
Ткани	млн.кв.м.	475,9	104,7
Трикотажные изделия	млн.шт.	72,2	138,6
Готовая одежда	млн.шт.	618,6	137,3
Хим. удобрения	млн.т.	1,28	109,8
Цемент	млн.т.	23,3	114,1
Стальной прокат	млн.т.	2,68	109,7
Телевизоры (сборка)	млн.шт.	2,1	130,8
Автомобили (сборка)	тыс.шт.	40,9	138,4
Мотоциклы (сборка)	тыс.шт.	957,1	93,3
Велосипеды	тыс.шт.	691,8	69,7
Переработанные морепродукты	тыс.т.	350,2	117,2
Электроэнергия	млн. квт/час	41117,2	114,9

В сельском, лесном и рыбном хозяйстве рост производства составил 4,9%, в т.ч. в водных промыслах — 9,5%. С/х производство в 2003г. развивалось в соответствии с текущими потребностями экономики. Продолжался целенаправленный перевод посевных площадей с низкой урожайностью риса под разведение продукции водного промысла или посадки технических культур. В связи с этим, хотя общая посевная площадь под рисом составила 7449,3 тыс.га (меньше, чем в 2002г. на 0,7%), производство риса достигло 34,5 млн.т. (рост на 0,2%), при средней урожайности — 46,3 т/га (рост на 0,9%). Натурального каучука (сухой латекс) произведено 313,9 тыс.т. (рост 5,3%), черного перца — 70,1 тыс.т. (48,9%), красного перца — 159,3 тыс.т. (23,7%), кофе — 771,2 тыс.т. (10,3%), чайного сырья — 425,4 тыс.т. (0,4%).

Объем производства продукции водного промысла в 2003г. достиг 2,8 млн.т. (рост 5,6%), в т.ч. рыбы — 1,94 млн.т. (5,3%), креветки — 0,32 млн.т. (15,3%).

Производство с/х продукции в СРВ

	Ед.изм.	2003г.	03/02, %
Рис	млн.т.	34,5	100,2
Кукуруза	млн.т.	2,93	116,8
Хлопок	тыс.т.	35,2	88

Джут	тыс.т.	12,5	61,3
Сахарный тростник	млн.т.	16,5	96,5
Арахис	тыс.т.	400	99,9
Соя	тыс.т.	225,3	109,6
Табак	тыс.т.	32,5	97,9
Кофе	тыс.т.	771,2	110,3
Чай (сырье)	тыс.т.	425,4	100,4
Каучук	тыс.т.	313,9	105,3
Черный перец	тыс.т.	70,1	149,8
Кешью	тыс.т.	159,3	123,7

В сельском хозяйстве наиболее динамичное развитие в 2003г. получило животноводство — рост производства к уровню 2002г. составил 8,2%. поголовье буйволов увеличилось на 0,7%, коров — на 8,2%, свиней — на 7,4%, домашней птицы — на 9%.

Объем пассажирских перевозок составил в 2003г. 39,6 млрд. пассажирокилометров, перевезено 873,1 млн. пассажиров, что соответственно на 4,3% и 4,6% выше, чем в 2002г. Основной вид пассажирского транспорта — автомобильный, на который приходится 67,2% общего объема пассажиропотока. Грузовые перевозки составили 255,4 млн.т. и 57,4 млрд. тоннокилометров, что на 7,1% и 4,7% выше показателей 2002г. 70% грузооборота приходится на морской транспорт, по тоннажу перевозимых грузов лидирует автомобильный транспорт (67,4%).

Уровень инфляции остался в запланированных рамках и составил 3%, при этом индекс потребительских цен на продовольственные товары и продукты питания вырос на 1,1%, на недвижимость и стройматериалы — на 0,6%, напитки и табачные изделия — на 0,6%. Цена на золото возросла на 5,1%. Курс доллара США по отношению к вьетнамскому донгу вырос на 0,5%.

Динамика индекса цен, в %

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Потреб. цены	109,2	100,1	99,4	100,8	104	100,8
Золото	100,7	99,8	98,3	105	119,4	105,1
Доллар США	109,6	101,1	103,4	103,8	102,1	100,5

Население СРВ на конец 2003г. составило 80,7 млн.чел. (прирост 1,18% к 2002г.). При соотношении городского и сельского населения 1 к 3 прирост городского составил 2,41%, сельского — 0,76%. Уровень безработицы несколько снизился в сравнении с 2002г. и составил 5,6%.

4 Сессией Национального собрания Вьетнама XI Созыва принята Резолюция №19 «О задачах социально-экономического развития на 2004г., в которой определены основные плановые показатели на 2004г.: рост ВВП — 7,5-8%; рост производства в сельском, лесном и рыбном хозяйствах — 4,6%; рост промпроизводства — 15%; рост сферы услуг — 8%; рост экспорта — 12%; инвестиции в общественное развитие — 36% ВВП; уровень инфляции — не более 5%; создание новых рабочих мест для 1,5 млн.чел.; снижение численности беднейших хозяйств до менее 10%.

В качестве первоочередных экономических задач на 2004г. определены: концентрация на развитии конкурентоспособных отраслей и производстве высокотехнологичной промышленной продукции; расширение масштабов и повышение эффективности инвестиций в развитие; повышение прозрачности управления, использования средств госбюджета; улучшение инвестиционного климата для привлечения иностранных инвестиций, совершенствование механизма, мер привлечения инвестиций и управления ими в рамках Офи-

циальной помощи развитию; развитие и совершенствование финансового, валютного рынков.

В области внешней торговли поставлены задачи расширения рынков сбыта, снижения отрицательного сальдо во внешней торговле, поощрение экспорта, особенно готовой продукции. Вьетнам организует в 2004г. 5 встречу в формате «Азия-Европа» (ASEM-5); продолжит реализацию своих обязательств по участию в программе Зоны свободной торговли стран АСЕАН (АФТА); ускорит переговорный процесс в целях быстрого вступления в ВТО.

## Экономика-2002

В 2002г. закреплена тенденция высоких темпов экономического развития. ВВП превысил на 7,04% уровень 2001г. и из региональных экономик по темпам роста уступает лишь Китаю (7,7%). В экономике СРВ значительное место занимает сельское хозяйство и водные промыслы (23% ВВП). Высокими темпами развивается промышленность и стройиндустрия (прирост в 2002г. — 9,44%).

Среднедушевое значение ВВП составило в 2002г. 420 долл. в год. По итогам 2002г., «Юнктад» (Unctad) по совокупности учитываемых показателей не включило Вьетнам в список наименее развитых стран. Экспортная с/х и сырьевая направленность делают экономику Вьетнама зависимой от колебаний цен на мировых товарных рынках энергоносителей, риса, чая, кофе, специй, морепродуктов, натурального каучука.

Значительное место в экономике и наполнении бюджета занимает нефтедобыча. Объем экспорта сырой нефти в 2002г. составил 16,9 млн.т. Отсутствие собственных нефтеперерабатывающих мощностей не позволило в полной мере получить преимущества от высоких мировых цен на нефть из-за необходимости импорта ГСМ в объеме потребностей страны.

В 2002г. во Вьетнаме, достигнуты все плановые социально-экономические показатели. Рост ВВП в 2002г. составил 7,04%, в т.ч. в сельском, лесном и водном хозяйствах — 4,06%, промышленности и строительстве — 9,44%, сфере услуг — 6,54%.

Структура ВВП в 2002г., в фиксированных ценах 1994г.,

в млрд. донгов СРВ

	2001г.	2002г.	02/01 (%)
<b>Всего</b> .....	292535	313135	107,04
1. Сельское, лесное, водное хозяйства.....	65618	68283	104,06
Сельское хозяйство .....	55613	57843	104,01
Лесное хозяйство .....	2556	2568	100,47
Водное хозяйство .....	7449	7872	105,68
2. Промышленность и строительство.....	106986	117082	109,44
Добывающая промышленность .....	19185	19139	99,76
Перерабатывающая промышленность.....	57335	63983	111,6
Энергетика и водоснабжение .....	7173	8206	114,4
Строительство .....	23293	25754	110,57
3. Сфера услуг.....	119931	127770	106,54
Торговля .....	47779	51245	107,25
Гостиничное, ресторанное хозяйство.....	9458	10125	107,05
Транспорт, почта, туризм .....	11441	12252	107,09
Финансы, банки, страхование .....	6005	6424	106,98
Наука .....	1749	1908	109,09
Недвижимость.....	12631	13105	103,75
Госуправление .....	8439	8777	104,01
Образование, подготовка кадров .....	9687	10507	108,46
Медицина.....	4151	4442	107,01
Культура .....	1648	1689	102,49
Партия, профсоюзы и т. д. ....	334	352	105,39
Индивидуальные, общественные услуги.....	6026	6355	105,46
Услуги по аренде.....	583	589	101,03

В 2002г. из 7,04% прироста ВВП на долю промышленности и строительства пришлось 3,45%, сферы услуг — 2,68%, сельского, лесного и водного хозяйств — 0,91%. Последние 4г. доля в экономическом росте промышленности высока и стабильна, доля сферы услуг постепенно увеличивается, а доля сельского, лесного и водного хозяйств еще не стабилизировалась.

Динамика роста ВВП, в %

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
<b>Всего</b> .....	4,77	6,79	6,89	7,04
Сельское, лесное и водное хоз-ва .....	1,24	1,10	0,69	0,91
Промышленность и строит-во .....	2,57	3,46	3,68	3,45
Промышленность .....	2,38	2,90	2,72	2,61
Сфера услуг .....	0,97	2,23	2,52	2,68

Постепенно меняется структура вьетнамской экономики в направлении индустриализации и модернизации производства: доля сельского, лесного и водного хозяйств в ВВП сократилась с 25,4% в 1999г. до 23% в 2002г., промышленности и строительства — соответственно возросла с 34,5% до 38,5%, сферы услуг — снизилась с 40% до 38,46%.

Рост промпроизводства составил 14,5%, в т.ч. в госсекторе — 11,7%, негосударственном — 19,2%, секторе с участием инокapитала — 14,5%. Производство почти всех основных видов промпродукции возросло: цемента — на 25,8%, угля — 18,9%, автомобилей (сборка) — 35,9%, мотоциклов — 24,4%, электроэнергии — 16%, облицовочных материалов — 36,7%, стального проката — 27,7%, готовой одежды — 26,1%. Добыча нефти снизилась на 1,2%.

Производство основных видов промышленной продукции в 2002г.

Продукция	Ед. измер.	2002г.	02/01г., %
Уголь каменный.....	млн. т.	15,9	118,9
Сырая нефть .....	млн. т.	16,6	98,8
Сахар .....	млн. т.	1,08	101,7
Пиво.....	млн. л.	893	104,9
Сигареты .....	млн. пачек	3353,6	109,3
Ткани.....	млн. м.	440,6	110,4
Трикотажные изделия .....	млн. шт.	47,6	94
Готовая одежда .....	млн. шт.	439,3	126,1
Химудобрения.....	млн. т.	1,18	108,8
Цемент .....	млн. т.	19,5	125,8
Стальной прокат .....	млн. т.	2,4	127,7
Телевизоры (сборка).....	млн. шт.	1,6	139,2
Автомобили (сборка) .....	тыс. шт.	27,6	135,9
Мотоциклы (сборка).....	тыс. шт.	700	124,4
Велосипеды .....	тыс. шт.	967,5	126,9
Электричество.....	млн. квтч.	35563,4	116

В сельском, лесном и рыбном хозяйствах рост производства составил 4%. С/х производство в 2002г. развивалось в соответствии с текущими потребностями экономики. Во многих провинциях осуществлялся целенаправленный перевод посевных площадей с низкой урожайностью риса под разведение продукции водного промысла или посадки техникультур. Хотя общая посевная площадь под рисом составила 7485,4 тыс.га (меньше, чем в 2001г. на 0,1%), объем производства риса увеличился на 6,1%. Производство натурального каучука возросло на 6%, черного перца — на 15,1%, кешью — на 74%. Что касается кофе, то из-за засухи на плато Тэйнгуен и снижения цен на мировом рынке объем его производства составил только 688,7 тыс.т., что меньше, чем в 2001г. на 19,1%.

Производство продукции водного промысла в 2002г. оценивается в 2,6 млн.т. (рост на 5,9%), в т.ч. рыбы — 1,81 млн.т. (4,9%), креветки — 0,28 млн.т. (8,3%).

Производство основных видов с/х продукции  
и техникумов в СРВ в 2002г.

Продукция	Ед. измер.	2002г.	02/01гг., %
Рис.....	млн.т.	34,1	106,1
Кукуруза.....	млн.т.	2,3	107,1
Хлопок.....	тыс.т.	37,2	110,7
Джут.....	тыс.т.	20,5	140,4
Сахарный тростник.....	млн.т.	16,8	114,8
Арахис.....	тыс.т.	397	109,3
Соя.....	тыс.т.	201,4	115,9
Табак.....	тыс.т.	34,4	107,5
Кофе.....	тыс.т.	688,7	81,9
Каучук.....	тыс.т.	331,4	106
Черный перец.....	тыс.т.	51,1	115,1
Кешью.....	тыс.т.	127,4	174

В 2002г. перевезено 850,1 млн. пассажиров и пассажирооборот составил 31,4 млрд. пкм, что соответственно на 3,7% и 7,3% больше, чем в 2001г. Грузовые перевозки составили 162 млн.т. и 50,4 млрд. ткм, что на 5,5% и 6,2% выше аналогичных показателей 2001г.

Инфляция была удержана на уровне 4%, при этом индекс потреблен на продовары и продукты питания вырос на 5,7%, на недвижимость и стройматериалы — на 7,1%, напитки и табачные изделия — 3,6%. Цена на золото возросла на 19,4%, что повлияло на деятельность государственной Генеральной компании ювелирных изделий и драгоценей Вьетнама и некоторых торговых банков, мобилизующих капитал за счет создания запасов золота. Курс доллара по отношению к вьетнамскому донгу вырос на 2,1%.

Население СРВ на конец 2002г. составило 79,7 млн. чел., (прирост 1,31% в сравнении с 2001г.). При соотношении городского и сельского населения 1 к 3 прирост городского составил 2,3%, сельского — 0,98%. Уровень безработицы снизился в сравнении с 2001г. и составил 6%.

С 12 нояб. по 16 дек. 2002г. в Ханое прошла 2 сессия Национального собрания XI созыва, рассмотревшая задачи социально-экономического развития страны на 2003г. Говоря о планах на 2003г. премьер-министр правительства СРВ Фан Ван Кхай отметил, что необходимого экономического роста можно добиться за счет уменьшения производственных издержек и повышения «качества, эффективности и конкурентоспособности национальной экономики», и призвал к более эффективному использованию государственных и иностранных инвестиционных источников.

Основными задачами социально-экономического развития на 2003г. определены: рост ВВП — 7-7,5%; рост производства в сельском, лесном и водном хозяйствах — 5%, в промышленности — 14-14,5%, сфере услуг — 7-7,2%, экспорта — 7,5-8%; расходы на общественное развитие — 35% ВВП; инфляция — не более 5%; создание новых рабочих мест для 1,5 млн. чел.; снижение уровня численности населения, проживающего за чертой бедности, до 12,5%.

## Финансы-2003

В 2003г. доходная часть госбюджета СРВ составила 8,48 млрд.долл. или 21,7% ВВП (на 11,3% выше, чем в 2002г.), расходная часть — 10,06 млрд.долл. (рост на 14,1%). Дефицит госбюджета составил 4% ВВП.

Доходы от реализации сырой нефти (20% доходной части бюджета) возросли на 2%. В 2003г.

доходы из внутренних источников возросли на 16%, составив 52,6% доходной части бюджета; доходы от экспортно-импортной деятельности и реализации сырой нефти составили 45,9%: налог на добавленную стоимость — 24% доходной части бюджета (рост 22,7% в сравнении с 2002г.); налог на корпоративный доход — 16% доходов (рост 21,2%); акциз — 7% доходной части (рост 22,2%).

В целях уменьшения производственных издержек предприятий, стимулирования экспорта и улучшения инвестиционного климата в 2003г. было отменено 170 видов различных видов сборов и пошлин, снижены ставки по большинству других видов пошлин. Благодаря повышению деловой активности доходы госбюджета от сборов, связанных с экономической деятельностью, в 2003г. возросли на 33,2%.

В 2003г. Национальное собрание СРВ внесло изменения и дополнения в Закон о налоге на добавленную стоимость. Закон о налоге на корпоративный доход. Закон о специальном потребительском налоге (акцизе). Была принята единая ставка налога на корпоративный доход в 28% в отношении вьетнамских предприятий (старая ставка 32%) и предприятий с участием иностранного капитала (старая ставка 25%), ликвидирована ставка НДС 20%, упрощена процедура уплаты налогов.

Расходная часть бюджета возросла на 14,1% в сравнении с 2002г., в т.ч. инвестиции в развитие превысили план на 6,8%; расходы на реализацию социально-экономических программ, административное управление, расходы, связанные с общественными организациями, обеспечением задач обороны и безопасности превысили плановый уровень на 4,9%. Наибольшее превышение плановых заданий расходной части бюджета отмечено по расходам на: физкультуру и спорт (232,7% плана, в основном из-за затрат, связанных с проведением SEA Games 22 и Para Games II); культуру и информацию (110,4% плана); партийную и общественную деятельность (112,5%); другие расходные части (189% плана).

В 2003г. общий объем обязательств международных организаций по предоставлению Вьетнаму Официальной помощи развитию (ОПР) составил 2,84 млрд.долл. (на 14% больше, чем в 2002г.), в т.ч. 1,61 млрд.долл. в рамках двусторонних и 1,23 млрд.долл. в рамках многосторонних соглашений.

Однако среднегодовой уровень освоения выделяемой помощи не превышает 50% от общего объема подписанных соглашений, что обусловлено медленным высвобождением земельных площадей, увеличением сроков проведения тендеров, затягиванием административных процедур по проектам ОПР уполномоченными госорганами и ведомствами СРВ.

По данным минфина СРВ, внешний долг Вьетнама на 31.12.2003г. достиг 12,76 млрд.долл. (32% ВВП или 64% национального экспорта); обслуживание внешнего долга в 2003г. составило менее 0,6 млрд.долл. или 3% от национального экспорта.

### Динамика курса донга СРВ к доллару, евро на МБВР за последние 3г. (31 дек. каждого года)

Курс донга СРВ к	2001г.	2002г.	2003г.
доллару США.....	15068	15368	15608
евро.....	-	15767	19762

В соответствии с подписанным 13 сент. 2000г. Соглашением между правительствами РФ и СРВ об урегулировании задолженности СРВ перед

Россией по ранее предоставленным государственным кредитам в 2003г. Вьетнам продолжал выполнение своих обязательств по погашению задолженности перед Россией.

На 31.12.2003г. **задолженность Вьетнама перед Россией** оценивалась в **761 млн.долл.** В 2003г. Вьетнам погасил долг перед Россией в 70 млн.долл., 10% — переводом валюты, остальную часть — товарными поставками по контрактам, заключенным уполномоченными российскими организациями, в соответствии с результатами тендеров, проводившихся минфином РФ.

В 2003г. Россия не предоставляла новых кредитов Вьетнаму. Началась реализация межправительственного соглашения от 27 марта 2002г. о предоставлении правительству СРВ российского государственного кредита для финансирования содействия в строительстве на территории СРВ гидроэлектростанций. В рамках указанного Соглашения в авг. 2003г. подписан контракт между ОАО «Силловые машины» и корпорацией «Шонгда» на поставку технологического оборудования для ГЭС «Сесан 3» на 61 млн.долл. Неиспользованную часть кредита в 39 млн.долл. предполагается направить на финансирование российского участия в сооружении ГЭС «Плейкронг», однако контракт с вьетнамской стороной по данному объекту не подписан.

## Финансы-2002

**Д**оходная часть госбюджета 2002г. составила 7,22 млрд.долл., расходная часть — 8,82 млрд.долл. Дефицит бюджета составил 4,6% ВВП, что ниже планировавшегося уровня в 5%.

Доходная часть бюджета возросла на 7,8% в сравнении с 2001г., в т.ч. доходы за счет внутренних источников (исключая экспорт нефти) на 10,2%. Что касается структуры доходной части, то доходы за счет внутренних источников (за исключением доходов от экспорта нефти и экспортно-импортного налога) составили 51,8% (в 2001г. — 51,6%). Поступления от госсектора возросли на 10,9%. Одной из причин этого роста является то, что доходность ряда основных отраслей таких, как телекоммуникации и связь, производство спиртного, табака, нефти и газ, возросла на 10%. Доходы сектора с участием инокapитала возросли на 30,7% в сравнении с 2001г., негоссектора — на 14,1%.

Расходная часть бюджета превысила запланированный уровень на 5,4% и выросла в сравнении с 2001г. на 8,8%. Инвестиции в развитие составили 28,5% расходной части (или 7,5% ВВП), расходы на погашение задолженности и пособия — 14,3%, обычные расходы — 53,1%.

Обязательства доноров по предоставлению Официальной помощи развитию (ОПР) Вьетнаму в 2002г. составили 2,5 млрд.долл. Однако правительство Вьетнама подписало двусторонние договоры с международными организациями и правительствами только на 1,57 млрд.долл. (на 26% ниже уровня 2001г.), в т.ч. в форме кредитных соглашений — 1,33 млрд.долл., в форме безвозмездной помощи — 0,24 млрд.долл. Одной из причин этого явилась задержка подписания соглашений по некоторым крупным проектам. В 2002г. объем реально предоставленной Вьетнаму ОПР составил 1,53 млрд.долл., из которых 1,2 млрд.долл. в форме кредитов и 0,32 млрд.долл. — в форме безвозмездной помощи.

Всего в 1993–2002гг. Вьетнаму была предоставлена ОПР в 22,43 млрд.долл. Из этой суммы официально заключено соглашений на 16,5 млрд.долл., а реально выделено 11,04 млрд.долл. Объем реально поступившей во Вьетнам Официальной помощи развитию составил 49,2% от общего объема обязательств доноров.

ОПР Вьетнаму предоставляют 20 стран и международных организаций, 80% ее общего объема приходится на Японию, Всемирный банк и Азиатский банк развития. Из 1,57 млрд.долл. согласно подписанным вьетнамским правительством в 2002г. соглашениям на долю Японии пришлось 0,54 млрд.долл., Всемирного банка — 0,5 млрд.долл., Азиатского банка развития — 0,26 млрд.долл. Ключевую роль в этой сфере играет Япония, за 10 лет ставшая крупнейшим донором Вьетнама, ее доля в общем объеме обязательств по предоставлению Вьетнаму ОПР составила 40%. Ежегодно японское правительство предоставляет Вьетнаму 80 — 120 млн.долл. в форме безвозмездной помощи. Эти средства идут на оплату поставок оборудования в рамках отдельных программ, проектов, оказания техпомощи при проектировании объектов, организации мониторинга окружающей среды. Что касается структуры японских кредитов, то на долю энергетики приходится 45,4% их общего объема, транспорта — 32,3%, развития городской инфраструктуры — 9,8%, сельской инфраструктуры — 7%, на др. отрасли — 5,5%.

В целях обеспечения более эффективного использования ОПР в 2001г. были приняты постановления правительства СРВ № 17/2001/ND-CP «Об управлении и использовании ОПР» и решение премьер-министра № 64/2001/QD-TTg «Об управлении и использовании иностранной неправительственной помощи», детализирующие работу по проверке и одобрению программ и проектов использования средств, поступающих по линии ОПР.

По оценкам Азиатского банка развития и Всемирного банка, внешний долг Вьетнама на конец 2002г. составил 13,3 млрд.долл. (37% ВВП или 84% объема экспорта); обслуживание внешнего долга составит 8% объема экспорта. По данным Госбанка СРВ, объем золотовалютных резервов Вьетнама на конец 2002г. оставался на низком уровне — 2,93 млрд.долл.

Финансово-кредитные отношения с Россией. 13 сент. 2000г. было подписано соглашение между правительством РФ и правительством Социалистической Республики Вьетнам об урегулировании задолженности Социалистической Республики Вьетнам перед Российской Федерацией по ранее предоставленным кредитам. На 1 янв. 2000г. общая сумма задолженности составляла 10,94 млрд.долл. В соответствии с Соглашением консолидируемая сумма вьетнамского долга составила 1,56 млрд.долл. В соответствии с Соглашением на данную сумму ежегодно начисляются проценты по ставке 5% годовых, из которых 0,25% годовых будет использоваться в рамках обменной операции «долг-помощь».

Вьетнамская сторона погашает задолженность путем перечисления 10% от каждого причитающегося платежа на счет Внешэкономбанка в банке третьей страны по его указанию; 90% каждого платежа — путем зачисления на специально открытый во Вьеткомбанке счет Внешэкономбанка,

причем данный счет российская сторона может использовать на оплату вьетнамских товаров и услуг, местных расходов российских организаций и представительств, покупку имущественных прав на территории СРВ и государственных ценных бумаг, а также для проведения др. конверсионно-обменных операций. Закупки товаров и услуг за счет вышеуказанных средств производятся уполномоченными российскими организациями, имеющими право свободного выбора номенклатуры товаров, услуг и вьетнамских партнеров.

В результате тендера, проведенного Внешэкономбанком по указанию минфина России, российской организацией, уполномоченной на закупку товаров и услуг в счет погашения задолженности в 2002-03гг. стало РВО «Зарубежнефть». В соответствии с имеющейся информацией, в 2002г. была погашена задолженность на 120 млн.долл. Квота на 2003г. и остатки квоты за 2002г. подлежащие погашению в 2003г., в общем, составили 116 млн.долл.

В 2002г. было подписано соглашение между правительствами РФ и СРВ о предоставлении правительству Социалистической Республики Вьетнам госкредита на финансирование содействия в строительстве на территории Социалистической Республики Вьетнам гидроэлектростанций. Госкредит до 100 млн.долл. предназначается для финансирования поставок российского оборудования и товаров, изготавливаемых в Российской Федерации, выполнения российскими организациями работ и оказания ими услуг, связанных с этими поставками, для строительства ГЭС «Плейкронг» и ГЭС «Сесан 3». Оператором по данному Соглашению с российской стороны определено ЗАО «Энергомашэкспорт – Силовые машины»; с вьетнамской стороны генеральным подрядчиком по сооружению ГЭС «Сесан 3» в рамках данного соглашения определена ГК «Шонгда» министерства строительства СРВ.

## Инвестиции-2003

В 2003г. вьетнамское руководство продолжало реформу госпредприятий в целях повышения эффективности национальной экономики, проводило меры направленные на увеличение экспорта на традиционные и освоение новых рынков, стимулировало развитие приоритетных отраслей вьетнамской экономики, использовало Фонд поддержки развития и Фонд поддержки экспорта в отношении производителей и экспортеров.

Согласно правительственной программе реструктуризации из действовавших на конец 2003г. 4789 госпредприятий к концу 2005г. государство сохранит за собой 100% капитала только в 1866 предприятиях. В 2004-05гг. 2923 госпредприятия должны будут изменить форму собственности или пройти процедуру банкротства, ликвидации.

С учетом акционирования в 2003г. 535 госпредприятий общее количество госпредприятий, на начало 2004г. прошедших процедуру акционирования составило 1587.

В 2003г. инвестиции в развитие (ИР) составили 217,6 трлн. донгов, что на 18,3% превысило уровень 2002г. В структуре инвестиций в развитие доля внутренних источников составила 83,2% (государственный капитал – 56,5%, негосударственный – 26,7%), прямых иностранных инвестиций – 16,8% (2002г. 18,5%).

В 2003г. Фонд поддержки развития предоставил инвестиционные кредиты общим объемом 13510 млрд. донгов (98% плана). Фонд выделял кредиты под проекты группы А (4159 млрд. донгов) и правительственные программы, ориентированные на строительство морских судов (2009 млрд. донгов), развитие текстильной промышленности (1436 млрд. донгов), переработку продукции водного промысла (1144 млрд. донгов), развитие металлургической промышленности (816 млрд. донгов), производство цемента (619 млрд. донгов).

С учетом того, что кредитные ставки Фонда почти в 2 раза были ниже ставок коммерческих банков, руководство Фонда неоднократно обращалось в минфин СРВ с предложением об увеличении ставок по краткосрочным кредитам в поддержку экспорта с действующих 4,32% до 5,04%; долгосрочного кредита с 5,4% до 6,6% (одни из самых низких кредитных ставок среди коммерческих банков предоставлялись «Вьеткомбанком» и составляли 8,88%, 9,6% и 9,96% по кратко-, средне- и долгосрочным кредитам).

На конец 2003г. из 5180 проектов, пользовавшихся преференциальными кредитами Фонда поддержки развития 1800 проектов (или 30%) имели просроченную задолженность.

В 2003г. Фонд поддержки экспорта заключил с предприятиями, производящими экспортную продукцию, 2292 контракта на 6350 млрд. донгов и в течение года реально выделил 6200 млрд. донгов в форме краткосрочных кредитов в поддержку экспорта (206% плана).

В структуре товаров, в поддержку экспорта которых в 2003г. были предоставлены краткосрочные кредиты, преобладали: продукция водного промысла (1097 кредитных договоров на 2595 млрд. донгов); рис (423 договора на 2047 млрд. донгов); кешью (168 договоров на 359 млрд. донгов).

В 2003г. были приняты следующие комплексные планы и стратегии развития отдельных секторов экономики и отраслей промышленности: план развития угольной промышленности Вьетнама в 2003-10гг. с перспективой до 2020г.; стратегия развития фондового рынка Вьетнама до 2010г.; стратегия развития рынка страхования Вьетнама с 2003г. по 2010г.; государственная стратегия по защите окружающей среды до 2010г. с перспективой до 2020г.; стратегия развития науки и технологий Вьетнама до 2010г.; план создания и развития национальных торговых марок до 2010г.; изменения и дополнения к Плану развития электроэнергетики Вьетнама в 2001-10гг. с перспективой до 2020г.; изменения и дополнения к Комплексному плану развития производства напитков во Вьетнаме до 2010г.

Примером приоритетных отраслевых программ может служить План развития угольной промышленности Вьетнама в 2003-10гг. с перспективой до 2020г., одобренный Решением премьер-министра СРВ от 20.01.2003г.

На янв. 2002 общие запасы угля во Вьетнаме оценены в 3,8 млрд. тонн (3,4 млрд. тонн угля и 0,4 млрд. тонн торфа). Перед угледобывающей промышленностью Вьетнама на 2003-2010гг. поставлены задачи: обеспечить добычу угля на глубине 300 м. и проведение разведки запасов на глубине свыше 300 м. в угольном бассейне Куангнинь; осуществить разведку запасов угля в дельте реки Красной (Северный Вьетнам); довести производ-

ство товарного угля до 16-17 млн.т. к 2005г., 23-24 млн.т. к 2010г., 26-27 млн.т. к 2015г. и 29-30 млн.т. к 2020г.; обеспечить обновление технологий добычи угля, прежде всего шахтным способом на основе повышения уровня механизации добычи.

Общий объем инвестиций необходимых для развития угледобычи в 2003-2010гг. оценивается в 14166 млрд. донгов, в т.ч. капиталовложения в обновление, расширение и строительство новых шахт составят 12933 млрд. донгов, дополнительные — 1233 млрд. донгов. Источниками инвестиций станут собственные средства компаний, действующих в отрасли, коммерческие и льготные займы. Отрасль будет частично поддерживаться за счет госбюджета — при решении таких задач, как разработка планов развития отрасли в целом и отдельных угольных бассейнов, проведении исследований угольных запасов в провинции Куангнинь, дельте р.Красной.

В соответствии с Решением премьер-министра от 21.07.2003г. «О некоторых мерах по стимулированию развития морского флота Вьетнама» преимущество в морских грузоперевозках отдается вьетнамским компаниям. Национальные компании, занимающиеся морскими перевозками грузов, могут пользоваться льготными кредитами ФПР для строительства новых судов. Владельцам грузов, импортирующим товары на условиях FOB или экспортирующим товары на условиях CIF, пользующимся услугами вьетнамских перевозчиков при транспортировке грузов морем, могут предоставляться льготы в части снижения ставок импортных, экспортных налогов (определяется минфином СРВ). При обложении экспортных товаров экспортным налогом по ставке 0% экспортер может получить финансовую помощь Фонда поддержки экспорта по оплате транспортных издержек.

В соответствии с Решением министра торговли от 26.05.2003г. «Об одобрении Основных государственных программ развития торговли в 2003г.» был разработан детальный план деятельности ответственных государственных ведомств и организаций, назначены исполнители и сроки реализации данных программ, определены сметы по программам и доля государственной финансовой поддержки.

На конец 2003г. во Вьетнаме насчитывалось 47 центров развития торговли, содействовавших выполнению 300 государственных и региональных программ развития торговли.

В 2003г. во Вьетнаме было проведено более 150 крупных выставок-ярмарок, включая такие крупные международные, как «Вьетнам Экспо», Международная ярмарка промышленных товаров. Центры развития торговли помогли вьетнамским предприятиям принять участие в выставках в Японии, Корее, Великобритании, Франции, Германии, России, а также содействовали освоению новых рынков Средней Азии, Индии, ОАЭ, США, Латинской Америки и Африки.

Для более эффективной работы центры сотрудничают с международными организациями поддержки торговли. Агентство по развитию торговли при министерстве торговли СРВ стало членом таких организаций, как ASEAN — Japan Center for Promotion of Trade, Investment and Tourism (AJC), APEC Trade Promotion Section, Asia Trade Promotion Forum, APEC Business Advisory Council (ABAC).

## Инвестиции-2002

В 2002г. вьетнамское руководство продолжало проводить политику развития частного сектора, реформирования госсектора, развития ключевых отраслей экономики, стимулирования экспорта.

Большую роль в развитии частного сектора экономики страны сыграло принятие Закона о предпринятии. Закон вступил в силу в 2000г. Была упрощена регистрация новых предприятий. Рост частного сектора важен для Вьетнама, особенно в плане создания рабочих мест. Ежегодно рынок труда во Вьетнаме пополняют 1,2 млн. чел. Госсектор не может обеспечить полную занятость населения, т.к. сам требует значительного реформирования и повышения эффективности. Сильный частный сектор создает конкуренцию, которая будет способствовать более быстрому реформированию госсектора. Частный сектор также может стать важным источником внутренних инвестиций.

С янв. 2000г. до начала нояб. 2002г. во Вьетнаме было зарегистрировано 50 тыс. новых предприятий с общим объемом капитала 63 трлн. донгов СРВ, из которых большинство создано в форме общества с ограниченной ответственностью (27,5 тыс. предприятий с капиталом 35,5 трлн. донгов).

Инструментом реформирования госсектора стало акционирование, при котором часть или полный объем капитала предприятия продается в форме акций, базирующихся на каталожной стоимости активов. Директору и персоналу предприятия отдается предпочтение при приобретении акций. Максимальный объем акций, который может приобрести физлицо, равен 30%. Предприятия после акционирования действуют в соответствии с Законом о предприятии.

На долю госсектора приходится 38% ВВП. На конец 2002г. акционировано 900 предприятий. Размеры акционированных госпредприятий довольно малы по сравнению с международными стандартами: средняя численность занятых — 250 чел., уставный капитал — 5,7 млрд. донгов (или 0,38 млн.долл.). Создание новых госпредприятий полностью остановлено и строго контролируется. Реформирование госсектора идет медленными темпами, в связи с чем правительством СРВ в 2002г. был принят ряд мер.

Решение № 58/2002/QĐ-ТТг от 26.04.2002г. классифицировало категории госпредприятий. Были определены стратегические области, в которых государство должно иметь 100% активов, а также те области, где должно быть продолжено акционирование. Постановление правительства № 64/2002/ND-CP от 19.06.2002г. дает право как вьетнамским, так и иностранным юр. и физлицам покупать акции компаний (до 30 % уставного капитала).

К 2005г. государство планирует сохранить в своих руках не более 2700 предприятий. Минфин ведет разработку новых стандартов бухгалтерского учета и аудита, которые планируется принять в 2003г. Это позволит продолжить политику повышения прозрачности предприятий, что может повысить их привлекательность для частных инвесторов.

В 2002г. правительством СРВ были приняты 15 стратегий и программ развития отдельных отраслей промышленности и сельского хозяйства

Вьетнама: План развития производства промышленных взрывчатых веществ до 2010г.; План развития и обновления электросетей г.г. Ханоя и Хошимина на 2002-10гг. с перспективой до 2020г.; Комплексный план развития ж/д транспорта Вьетнама до 2020г.; Направления и меры по выращиванию промкультур на 2001-10гг.; План развития интернета во Вьетнаме на 2001-05гг.; Комплексный план развития производства напитков до 2010г.; Генплан применения и развития информтехнологий до 2005г.; Стратегия развития туризма на 2001-10гг.; Стратегия развития фармотрасли до 2010г.; Госполитика в отношении медоборудования на 2002-10гг.; План развития производства цемента до 2010г. с перспективой до 2020г.; План развития сухопутного транспорта до 2010г. с перспективой до 2020г.; Стратегия развития механического производства до 2010г. с перспективой до 2020г.; Стратегия развития автопрома до 2010г. с перспективой до 2020г.; План развития углепрома Вьетнама на 2003-10гг. с рассмотрением перспектив до 2020г.

Вьетнамское руководство отдает приоритет развитию сельского хозяйства, инфраструктуры, а также таких отраслей, как электроэнергетика, производство стройматериалов, сборочное производство автомобилей и мотоциклов, ориентируется на привлечение в экономику страны проектов с использованием передовых технологий.

В качестве примеров конкретных отраслей, развитию которых вьетнамское руководство уделяет большое внимание, можно привести машиностроение и автомобилестроение. Согласно Стратегии развития машиностроения Вьетнама до 2010г. с перспективой до 2020г. преимущество будет отдаваться производству автоматизированного и комплектного оборудования, машин для сельского, лесного и рыбного хозяйств, перерабатывающей промышленности, строительства, станков, судостроительного, электротехнического оборудования, автомобильной техники. К 2010г. машиностроение должно обеспечивать 50% потребностей Вьетнама в продукции отрасли и экспортировать 30% произведенной продукции.

В соответствии с резолюцией правительства № 11/2000/NQ-CP от 31.07.2000г. проекты, связанные с производством важной машиностроительной продукции могут получать льготные кредиты со ставкой 3% годовых сроком на 12 лет. Поощряется акционирование предприятий данной отрасли, продажа их акций иноинвесторам для обеспечения новых источников капиталовложений. Частично или полностью освобождаются от налогообложения импортируемое сырье и компоненты, необходимые для производства данной продукции, а также, на определенный срок, продукция данного типа, впервые произведенная во Вьетнаме. В целях реализации этой стратегии создается Комитет по управлению машиностроительной программой во главе с замом премьер-министра. Роль координатора реализации данной программы возложена на минпрома.

Вьетнамское руководство уделяет большое внимание развитию национального автосборочного производства. С 1 янв. 2003г. в целях защиты уже действующих предприятий по сборке автомобилей в СРВ были подняты преференциальные ставки импортного налога на товарные группы 8702 — 8705.

Была принята Стратегия развития автопрома СРВ до 2010г. с перспективой до 2020г. Общими задачами Стратегии являются развитие автопрома Вьетнама на основе применения передовых технологий, повышение уровня локализации производства (т.е. уровня использования узлов и деталей, произведенных во Вьетнаме), удовлетворение в основном внутреннего спроса на автомобили всех видов, а в перспективе экспорт автомобилей и запчастей.

В качестве конкретных задач Стратегия определяет.

— В отношении обычных автомобилей: удовлетворение 40-50% внутреннего спроса по количеству и достижение уровня локализации в 40% к 2005г.; удовлетворение 80% внутреннего спроса по количеству и достижение уровня локализации в 60% к 2010г. (в отношении двигателей и коробок передач достижения уровня локализации в 50% и 90% соответственно);

— В отношении спецавтомобилей: удовлетворение 30% внутреннего спроса по количеству и достижение уровня локализации в 40% к 2005г., удовлетворение 60% внутреннего спроса по количеству и достижение уровня локализации в 60% к 2010г.

— В отношении автомобилей высшего класса: производство легковых автомобилей совместными предприятиями должно достичь уровня локализации в 25% к 2005г. и 45% к 2010г.; удовлетворение 80% внутреннего спроса на грузовики, автобусы высшего класса и достижение уровня локализации в 20% к 2005г. и 40% к 2010г. Предлагаемые механизмы реализации данной программы.

а) Включение Программы производства автодвигателей в Программу производства важнейшей промпродукции до 2010г.

б) Проектам инвестирования в производство обычных и спецавтомобилей будут предоставляться льготы при аренде земли, получении кредитов, им будет оказываться поддержка при передаче технологий, проведении научных исследований, инвестировании средств в развитие прилегающих территорий. Все конкретные льготы будут рассматриваться и утверждаться по каждому проекту в отдельности в процессе его утверждения. Минпром выступает главным координатором реализации данной Стратегии.

Особое внимание уделяется развитию с/х производства. Согласно решению премьер-министра № 80/2002/QD-ТТг от 24.06.2002г. «О политике поощрения реализации с/х продукции на контрактной основе» государство стимулирует подписание предприятиями всех экономических укладов контрактов с производителями (кооперативами, фермерскими хозяйствами и т. д.) на закупку сельхозпродукции с целью тесного соединения производства, переработки и сбыта сельхозпродукции. Для поощрения и развития данной системы закупок выделяются бюджетные средства, а также госинвестиции из Фонда поддержки развития (ФПР) (постановление правительства № 43/1999/ND-CP от 29.06.1999г. «О государственном инвестиционном кредите» и решение № 02/2001/QD-ТТг от 02.02.2001г.). Предприятия, подписавшие контракты на продажу сельхозпродукции на экспорт, могут брать кредиты из Фонда поддержки экспорта (решение № 13 3/2001/QD-ТТг от 10.09.2001г.). Для инве-

стиционных проектов по переработке и продаже сельхозпродукции ФПР может предоставить кредит с льготной ставкой 3%.

В целях повышения внутреннего инвестиционного потенциала в 1998г. был принят «Закон о поощрении внутренних инвестиций». Данный закон применяется в отношении вьетнамских предприятий, этнических вьетнамцев, проживающих за рубежом, а также иностранцев, постоянно проживающих во Вьетнаме. В соответствии с законом для привлечения внутренних инвестиций в экономику страны предусмотрены следующие меры.

— Инвестирование на льготных условиях в такие отрасли, как воспроизводство лесного фонда, солеварение, развитие инфраструктуры, общественный транспорт, производство экспортных товаров, рыбное хозяйство, переработка продукции сельского, лесного и водного хозяйств; научные исследования, производство основных химикатов, удобрений, медоборудования, машиностроение, металлургия и др. сферы, развитию которых вьетнамское руководство уделяет особое внимание.

— Поощрение инвестиций в районы, внесенные в Список районов со сложными социально-экономическими условиями и Список районов с особо сложными социально-экономическими условиями. Вышеуказанные инвестиционные проекты временно освобождаются от уплаты или для них снижается арендная плата за землю на 50-75%. Снижается уровень налога на корпоративный доход до 15-20% в отношении инвестиционных проектов в районах со сложными и особо сложными социально-экономическими условиями (обычная ставка — 25%). В отношении отдельных проектов предусматривается снижение уровня налога на корпоративный доход на 50% в течение 2-7 лет. Освобождаются от уплаты импортного налога машины и оборудование, ввозимые для создания основных фондов предприятий. Определены льготы в отношении экспортноориентированных проектов.

Инвесторы, пользующиеся льготами по данному Закону, имеют право на получение преференциальных кредитов Фонда поддержки развития и Фонда поддержки экспорта. В 2002г. правительство дополнило списки отраслей и районов, инвестирование в которые осуществляется на льготных условиях.

В целях поощрения развития и инвестиций в проекты по отдельным отраслям в крупные государственные экономические программы и проблемные районы, правительство приняло решение о предоставлении государственных инвестиционных кредитов в развитие. В этих целях в 1999г. был создан Фонд поддержки развития (ФПР).

Государственный инвестиционный кредит в развитие предоставляется в следующих формах: инвестиционный кредит; процентная поддержка после инвестирования (погашение разницы между ставкой кредитной организации, предоставившей кредит, и льготной ставкой кредитов Фонда); предоставление гарантий по инвестиционным кредитам.

Ставка по льготному кредиту Фонда была снижена с 9%/год в 1999г. до 5,4%/год в 2001г. ФПР в начале 2003г. предложил премьер-министру рассмотреть вопрос об увеличении ставки по госу-

дарственным инвестиционным кредитам в развитие с 5,4% до 7% в целях снижения нагрузки на госбюджет за счет покрытия процентной разницы по кредитам и привести ставку по преференциальным кредитам в соответствие с изменениями в рыночных ставках, произошедшими в 2002г.

Правительством СРВ рассматриваются предложения о преобразовании Фонда поддержки развития в банк, ответственный за финансирование проектов инвестиций в развитие и экспортно-импортных операций. В 2002г. ФПР предоставил кредиты по одной тысяче проектов на 10000 млрд. донгов СРВ, что довело объем предоставленных Фондом поддержки развития инвестиционных средне- и долгосрочных кредитов до 22000 млрд. донгов. На конец 2002г., объем просроченной задолженности по предоставленным кредитам составил 3%. Проекты по строительству рыболовецких судов и строительству сахарных заводов составляют большую часть просроченных долгов Фонду.

В 2002г. наибольший объем долгосрочных кредитов ФПР был предоставлен Electricity of Vietnam (46 млн.долл.), Vietnam Airlines (45 млн.долл.) и Vinatex (33 млн.долл.).

## Банки

В 2003г. объем средств, привлеченных в банковскую сферу, увеличился на 22,7% в сравнении с 2002г. Общий объем кредитов и капиталовложений в экономику возрос на 25%. Просроченная задолженность составляла 6,1% общего объема предоставленных кредитов.

В I пол. 2003г. росли ставки по депозитам и кредитные ставки во вьетнамских донгах при снижении ставок в долларах США. В июле 2003г. ставки по депозитам во вьетнамских донгах на 24 месяца в акционерных коммерческих банках (АКБ) достигли самого высокого уровня 0,78%/месяц (или 9,36%/год), в государственных коммерческих банках (ГКБ) — 0,72-0,73%/месяц; в сельских АКБ и народных кредитных фондах — 0,8%/месяц. Это самый высокий уровень за последние 4г. Средневзвешенная кредитная ставка составила 0,95%/месяц.

В последующий период Государственный банк Вьетнама и Ассоциация банков Вьетнама предприняли усилия по поощрению 4 крупнейших ГКБ, занимающих 70% кредитного рынка, к сотрудничеству по согласованию вопросов снижения ставок. Одновременно Госбанк также решил с начала авг. снизить учетную ставку с 4,2 до 3%/год, ставку рекапитализации — с 6 до 5%/год, уровень обязательных резервов валютных вкладов — с 5 до 4%.

В результате упомянутых и некоторых других мер Госбанка с авг. ставки начали снижаться. К середине окт. 2003г. ставки по депозитам во вьетнамских донгах на 24 мес. в АКБ снизились до 0,7-0,72%/месяц.

Кредитные ставки также снизились. Самая низкая кредитная ставка («Вьеткомбанк») составила 0,7-0,75%/месяц; самая высокая ставка (Банк сельского хозяйства и развития деревень Вьетнама) составила 1-1,05%/месяц.

В 2003г. на низком уровне стабилизировались депозитные и кредитные ставки в долларах США: средневзвешенная ставка по депозитам в долларах США сроком на 1-2г. составила 2%/год, ставки по кредитам в долларах США варьировались в пределах 3,5- 4%/год.



В целях стабилизации рынка золота и удовлетворения спроса на него на внутреннем рынке Госбанк СРВ инициировал применение квотирования импорта золота. В 2003г. во Вьетнаме было реализовано 60–62 т. золота. В дек. 2003г. Госбанк обязался продать инвалюту (доллары) по официальному курсу коммерческим банкам и предприятиям, получившим квоту на импорт золота, для своевременного импорта 8 тонн золота. Стоимость золота в 2003г. возросла на 21,7% (2002г. — 19,4%), что обусловлено конъюнктурой мировых рынков золота, а также изменением курса вьетнамского донга к доллару США.

Управляющий Госбанком СРВ издал Решение от 19.11.2003г. «Об обнародовании Порядка покупки, перевода, перевоза иностранной валюты за рубеж вьетнамскими гражданами-резидентами», в соответствии с которым вьетнамским гражданам было разрешено переводить, перевозить инвалюту за рубеж в объеме, не превышающем 10 тыс.долл. в год. В соответствии с Решением управляющего Госбанком от 09.10.2003г. «Об опубликовании Порядка работы пунктов обмена валюты» пунктам обмена валюты разрешается только покупать наличность у физлиц, запрещается продажа инвалюты физлицам, за исключением лиц, имеющих специальное разрешение.

Благодаря своевременному вмешательству и укреплению государственного регулирования валютным рынком курс доллара США по отношению к вьетнамскому донгу повысился только на 1,8%.

Наиболее заметными событиями в сфере банковской деятельности во Вьетнаме в 2003г. стали: досрочное изъятие вкладов большинством клиентов Asia Commercial Bank, осуществленное 14–16 окт. 2003г.; выпуск новых видов денежных банкнот и монет.

Недостоверные слухи об аресте гендиректора Asia Commercial Bank привели к тому, что 14–16 окт. 2003г. клиенты банка досрочно изъяли свои вклады в объеме нескольких сотен миллиардов донгов. Для урегулирования сложившейся ситуации, помимо руководства банка на встречу с клиентами банка прибыли управляющий Госбанком СРВ, представители руководства Народного комитета г. Хошимина, гендиректор АСВ. Госбанк СРВ принял решение о предоставлении АСВ из специальных резервов кредита в 950 млрд. донгов. «Вьеткомбанк» и другие коммерческие банки обязались предоставить АСВ кредит в 10,9 млн.долл. В результате этих мер положение Asia Commercial Bank удалось стабилизировать.

В конце 2003г. были выпущены в обращение 2 новые денежные банкноты на полимерном носителе номинальной стоимостью 500000 и 50000 донгов и 3 новые монеты — номиналом 5000, 1000 и 200 донгов. По мнению специалистов это оказало влияние на рост цен на золото и рост курса доллара США в конце 2003г.

С 1 авг. 2003г. вступил в силу Закон о внесении изменений и дополнений в ряд статей Закона о Государственном банке. Госбанк Вьетнама продолжал регулирование инструментами управления денежной политикой и выполнял функции центрального банка.

На конец 2003г. во Вьетнаме насчитывалось: 5 государственных коммерческих банка (ГКБ), 36 акционерных коммерческих банка (АКБ), 885 народных кредитных фондов (НКФ), 28 филиалов иностранных банков, 4 совместных банка, 40

представительств/филиалов иностранных банков, 2 финансовые компании со 100% иностранным капиталом и 2 совместные финансовые компании

В результате проводимой минфином и Госбанком СРВ политики с 2002 по конец 2003 совокупный объем уставного капитала 5 ГКБ повышен на 8850 млрд.донгов.

В 2003г. программа реструктуризации коммерческих банков прошла количественный этап (число АКБ снижено с 52 до 36, а все оставшиеся банки повысили уставный капитал) и перешла к повышению качества. Возросла конкуренция банков, быстрыми темпами внедряются передовые банковские технологии, повышается качество предоставления услуг, возросла конкуренция в привлечении клиентов физических лиц.

## Поддержка экспорта

**К**редит в поддержку экспорта предоставляется Государством для поощрения предприятий, экономических организаций и частных лиц к развитию экспортноориентированного производства. В этих целях в 2001г. был создан Фонд поддержки экспорта.

Применяются следующие формы предоставления кредита в поддержку экспорта.

1. Средне- и долгосрочные кредиты в поддержку экспорта, включающие: средне- и долгосрочные инвестиционные кредиты; процентную поддержку после инвестиций; предоставление гарантий по инвестиционным кредитам.

2. Краткосрочные кредиты в поддержку экспорта, включающие: краткосрочные кредиты (включая предоставление кредита предприятиям экспортерам с оплатой в рассрочку на 720 дн.); предоставление гарантий на участие в тендере и гарантий по реализации контракта.

Средне- и долгосрочные инвестиционные кредиты, процентная поддержка после инвестиций, предоставление гарантий по инвестиционным кредитам могут быть предоставлены:

а) предприятиям, реализующим проекты, ориентированные на экспорт, выполнение иностранных заказов, ежегодная экспортная выручка в общем объеме реализации продукции которых составляет 30%;

б) предприятиям, имеющим потребность в заемных средствах для внесения своей доли капитала в совместные предприятия по производству продукции на экспорт, переработке, выполнению заказов вьетнамских предприятий при условии, что ежегодная экспортная выручка в общем объеме реализации продукции проекта совместного предприятия составит 80% (максимальный уровень займа при внесении доли в уставной фонд совместного предприятия равен 90% доли, указанной в инвестиционной лицензии; при внесении доли в уставной фонд совместного предприятия предприятие должно иметь возможность предоставить гарантию под имущество стоимостью 30% суммы займа).

Уровень процентной поддержки после инвестиций в отношении каждого отдельного проекта определяется как разница между процентами по займам кредитной организации и процентами по государственным инвестиционным кредитам в развитие на момент предоставления кредита. Максимальная процентная разница равна 50% ставки государственного инвестиционного кредита в развитие.

Уровень предоставления гарантий определяется по каждому отдельному проекту; максимальный уровень равен 100% суммы предоставленного кредита. Предприятия, получающие гарантии по инвестиционным кредитам, должны выплачивать гарантийный сбор, равный 0,3%/год от гарантийной суммы.

Краткосрочные кредиты, гарантии по участию в тендерах и гарантии по реализации контрактов могут быть предоставлены предприятиям:

- по производству, переработке, предпринимательской деятельности, связанной с товарами, входящими в списки программы предоставления льгот по поощрению экспорта, утверждаемой премьер-министром;

- реализующим экспортные контракты на новых рынках или для сохранения традиционных рынков согласно решению премьер-министра;

- предприятиям, по проектам которых Фонд поддержки развития предоставил средне- и долгосрочный инвестиционный кредит, в случае подписания экспортного контракта в первый год после начала эксплуатации объекта.

Процентная ставка по краткосрочным займам равна 80% ставки государственного инвестиционного кредита в развитие на момент подписания договора о предоставлении кредита и сохраняется неизменной в течение всего срока займа. Процентная ставка по просроченной задолженности равна 150% от ставки по договору. Срок предоставления краткосрочных кредитов – до 12 мес. В соответствии со списками товаров, утверждаемыми премьер-министром, может быть предоставлен экспортный кредит с рассрочкой выплаты до 720 дн.

Существуют следующие формы предоставления краткосрочного кредита:

а) Кредитование до осуществления поставки товара. Предприятия могут получить краткосрочный кредит для закупки производственного сырья, материалов для реализации экспортного контракта. Уровень займа не превышает 80% от стоимости аккредитива или не более 70% от стоимости экспортного контракта. В отношении некоторых товаров, экспорт которых котируется, уровень максимального займа не превышает стоимости остатка квоты на момент получения займа.

б) Кредитование после поставки товара. Предоставление займа после поставки товара осуществляется в случае наличия у предприятия соответствующего типа векселя, выпускаемого вьетнамскими предприятиями экспортерами в соответствии с международными правилами с прилагаемыми комплектами документации об экспорте товаров в соответствии с условиями аккредитива.

Уровень займа равен 90% стоимости векселя или комплекта экспортной документации. Что касается гарантий по займу, то для получения займа до осуществления поставки товаров предприятие должно иметь возможность предоставить гарантию под имущество стоимостью 30% суммы займа. При получении займа после осуществления поставки товаров предприятие должно представить типовой вексель с прилагаемой экспортной документацией.

Максимальный уровень гарантий не превышает 3% от стоимости тендера (в отношении гарантий участия в тендере), или 10% стоимости контракта (в отношении гарантий по реализации контракта).

Гарантией участия в тендере является обязательство по участию в тендере экспортера (сторона, за которую предоставляются гарантии) организатору тендера (сторона, получающая гарантии) в виде документов, выдаваемых Фондом поддержки развития.

Гарантией реализации экспортного контракта является письменное обязательство, выдаваемое Фондом поддержки развития, импортеру (сторона, получающая гарантии) с обязательством гарантировать реализацию обязательств экспортера (сторона, за которую предоставляются гарантии).

Фонд поддержки экспорта в 2002г. предоставил предприятиям экспортерам краткосрочные кредиты объемом 1800 млрд. вьетнамских донгов (или 120 млн.долл.) по льготной ставке 0,36%/месяц. Наибольший объем краткосрочных кредитов предоставляется экспортерам риса, морепродуктов, текстиля.

Согласно решению премьер-министра № 110/2002/QD-ТТг от 21 авг. 2002г. «О создании, использовании и управлении Отраслевым фондом страхования экспорта» всем отраслевым ассоциациям, объединениям было разрешено создавать подобные фонды. Фонд формируется за счет членских взносов и др. источников. Отраслевой фонд страхования экспорта используется в отношении: 1) членов ассоциации экспортеров, понесших убытки в результате экспорта товаров на новые рынки, ухудшения конъюнктуры мирового рынка; 2) деятельности по расширению новых рынков, стимулированию экспортной деятельности; 3) поддержки производства экспортных товаров в случае возникновения трудностей.

Члену ассоциации: 1) возмещается не более 50% убытков, возникших при экспорте конкретной партии товаров; 2) предоставляется 70% прибыли, полученной по кредиту, возникшей ввиду временного хранения товара при ожидании экспорта (более благоприятной конъюнктуры); 3) возмещается 30% расходов на выставочно-ярмарочную деятельность, маркетинговые исследования рынка, расширение рынков, стимулирование производства экспортных товаров. Указанные меры поддержки не могут применяться непрерывно более 2 лет.

Согласно циркуляру министерства финансов № 86/2002/ТТ-ВТС от 27 сент. 2002г. государство ежегодно будет выделять в бюджете статью в 0,25% стоимости экспорта (за исключением нефти) для стимулирования деятельности по поддержке экспорта. Данный вид деятельности включает конъюнктурную, маркетинговую деятельность, проведение выставок экспортных товаров, консультирование экспортной деятельности и т. д. Вьетнамским предприятиям будут компенсироваться от 50 до 70% расходов на данную деятельность.

### Фондовый рынок

Премьер-министр правительства СРВ одобрил Стратегию развития фондового рынка Вьетнама до 2010г., основными задачами которой являются: развитие фондового рынка; создание источников средне- и долгосрочной мобилизации капитала для инвестиций в развитие; содействие развитию финансового рынка Вьетнама; сохранение безопасности, расширение масштабов, укрепление эффективности управления, контроль за

рынком в целях защиты прав и законных интересов инвесторов; повышение конкурентоспособности национальной банковской системы и интеграция в мировой финансовый рынок; увеличение оборота фондового рынка до 2-3% ВВП в 2005г. и до 10-15% в 2010г.

Правительство СРВ обнародовало Постановление от 28.11.2003г., заменяющее Постановление от 11.07.1998г. о ценных бумагах и фондовом рынке, ориентированное на расширение выпуска ценных бумаг и регистрации фондовых операций, создание департаментов биржевых операций и вспомогательных организаций, брокерских организаций; повышение качества информации о фондовом рынке; повышение эффективности государственного управления за счет проведения государственной политики и макроэкономического регулирования.

Премьер-министр правительства СРВ обнародовал Решение от 17.07.2003г. (заменяющее Решение от 10.06.1999г.) «О доле участия иностранных сторон на фондовом рынке Вьетнама», согласно которому разрешено повысить долю акций иностранных сторон в акционерных компаниях, зарегистрированных на фондовом рынке, до 30% акционерного капитала компаний. Также разрешено повысить максимальную долю капитала иностранной стороны до 49% в Уставном капитале совместных фондовых компаний, компаний по управлению совместными фондами (Циркуляр министерства финансов СРВ от 12.12.2003г.

Согласно Решению министра внутренних дел СРВ создана Ассоциация фондовых предпринимателей Вьетнама в целях поддержки ее членов — фондовых компаний, компаний по управлению инвестиционными фондами (управляющие компании), в обеспечении подготовки профессиональных кадров, проведении консультаций государственных органов по разработке и реализации политики, связанной с эмиссией ценных бумаг и фондовым рынком.

На 20 дек. 2003г. Центр биржевых операций провел 692 торгова с совокупным оборотом, превысившим 5189 млрд. донгов, в т.ч. в 2003г. — 239 торгов на 2991 млрд. донгов (больше, чем в 2002г. в 2,76 раза). Средний оборот 1 торговой сессии составил 12,5 млрд. донгов.

На конец 2003г. на фондовом рынке Вьетнама было зарегистрировано 23 акционерные компании с общей стоимостью зарегистрированных акций 1120 млрд. донгов. 5 компаний дополнительно выпустили акции для увеличения собственного капитала на 155 млрд. донгов. Общая номинальная стоимость зарегистрированных ценных бумаг (акций, облигаций) составила 12397 млрд. донгов или 2,32% ВВП в 2002г.

Система брокерских организаций, действующих на фондовом рынке Вьетнама, включает 13 фондовых компаний, 1 управляющую компанию с общим объемом уставного капитала 573,75 млрд. донгов. Вьетнам-индекс на конец 2003г. сохранился на уровне 165 пунктов.

## Валютная политика

Управление фондовым и финансовым рынком осуществляется правительством СРВ, минфином СРВ, госбанком. В 2002г. на фондовом рынке Вьетнама сохранялась тенденция снижения объема инвестиций, отмеченная еще в конце 2001г.

В начале 2002г. Вьетнам-индекс колебался на уровне 200 пунктов (02.01.2002 составил 231,7 пунктов, в марте снизился до уровня 180 пунктов), В целях увеличения спроса на акции и остановки падения индекса с 1 марта 2002г. количество торгов на фондовой бирже было увеличено с 3 до 5 в неделю. Начиная с июня, вплоть до окт. вновь наблюдалось падение индекса акций: с 210 пунктов в мае до 174,62 в нояб. (самый низкий уровень за 2002г.

В этот же период были приостановлены торговые операции с акциями акционерной компании по производству консервов г.Халонг, что связано с неправильным декларированием и уплатой НДС данной компанией, что еще больше снизило доверие инвесторов к фондовому рынку.

На начальном этапе фондовый рынок во Вьетнаме развивался быстро, цены на акции резко взлетели, инвесторы покупали акции по завышенным ценам. После стабилизации темпов роста фондового рынка, цены на акции снизились до их реальной стоимости — в итоге инвесторы понесли большие убытки и потеряли интерес к дальнейшему инвестированию.

На 31.12.2002г. в Центре биржевых операций г.Хошимина были зарегистрированы акции 20 предприятий и 41 вид облигаций. В 2002г. было проведено 236 торгов, оборот фондовой биржи составил 1082,6 млрд. вьетнамских донгов (в т. ч. оборот акций — 88,5% от указанного объема). В среднем оборот акций за 1 торго составил 4,6 млрд. донгов, в то время как в 2001г. — 6 млрд. донгов (при увеличении зарегистрированных компаний в 2002г. до 20 (в 2001г. — 11 компаний)). На 31 дек. 2002г. Вьетнам-индекс составил 183,3 пункта, что на 48,4 пункта ниже результатов торгов 2 янв. 2002г.

На конец 2002г. акционировано 900 предприятий, из которых только 100 компаний имеют уставный капитал, превышающий 10 млрд. донгов, но только 20 компаний зарегистрированы и действуют в Центре биржевых операций. Отмечается также малое количество инвесторов-организаций на фондовом рынке. В Центре биржевых операций зарегистрировано 13 000 счетов (на конец 2001г. — 11000), открытых в компаниях, действующих на рынке, в то время как только 500 — 600 инвесторов (из которых организаций-инвесторов — 30) постоянно участвуют в торгах. Продолжает сохраняться тенденция предпочтения инвесторами краткосрочных инвестиций.

На конец 2002г. иноинвесторы приобрели на фондовом рынке 3,64 млн. акций (9,91 % всего рынка) общей стоимостью 106 млрд. донгов (7 млн.долл.). 13 иностранных организаций и 20 физлиц ведут операции по 16 видам акций.

Меры в области валютной политики. В начале окт. 2002г. Госбанк разрешил в экспериментальном порядке 2 вьетнамским компаниям инвестировать средства в инвалюте за рубежом. Это стало одной из важных мер для увеличения спроса вьетнамских предприятий на кредиты в инвалюте, что будет стимулировать их к привлечению валютных средств населения в банки.

В сент. по рекомендации правительства Госбанк внес изменения в циркуляр № 02/2000 о поощрении вьетнамцев, проживающих за рубежом, к переводу денежных средств во Вьетнам. В соответствии с ним Госбанк дает право кредит-

ным организациям официально представлять интересы др. экономических организаций по получению валютных переводов без запроса разрешения Госбанка, при условии передачи копии договора о предоставлении агентских прав в филиал Госбанка провинции или города. Данное решение создало условия для увеличения количества организаций, действующих в данной области, и притока валютных средств из-за рубежа. Уровень обязательной продажи валютной выручки для иностранных экономических организаций — резидентов был снижен с 40 до 30%.

Кредитная политика. Первые 5 мес. 2002г. Госбанк Вьетнама осуществлял регулирование уровня базовой процентной ставки по кредитам во вьетнамских донгах (действовала ставка 0,6%/месяц). Регулирование Госбанком процентной ставки по кредитам в инвалюте было отменено в июне 2001г.

С 1 июня 2002г. регулирование Госбанком процентной ставки по кредитам во вьетнамских донгах было отменено и переведено на договорную основу между кредитной организацией и клиентом. Кредитная организация может устанавливать процентную ставку на договорной основе с клиентом, в соответствии со спросом на рынке; базовая ставка, публикуемая Госбанком, носит лишь оценочный характер.

В июне и июле 2002г. базовая ставка, публикуемая Госбанком, составила 0,6%/месяц, а с авг. по дек. — 0,62%, однако это мало повлияло на ставки, устанавливаемые кредитными организациями. Если в начале года самая высокая кредитная ставка составляла в среднем 0,7%/месяц, то начиная с июня, она сильно возросла. Кредитные ставки многих комбанков возросли в среднем до 0,8-0,85%/месяц и в отдельные периоды достигали 1,1-1,2%/месяц.

В 2002г. вступил в силу новый порядок предоставления кредитов кредитными организациями СРВ — в соответствии с решением управляющего Госбанком № 1627. В окт. 2002г. правительство приняло постановление № 85/2002/ND-СР о внесении изменений и дополнений в механизм гарантий по кредитам, согласно которому кредитным организациям передано право самим решать вопрос предоставления кредита под гарантию имущества или без таковой гарантии.

Развитие банковской системы. Реструктуризация системы торговых банков началась в 2000г. и предусматривает финансовую реструктуризацию: увеличение уставных капиталов государственных торговых банков в соответствии с программой правительства СРВ и обязательствами перед Международным валютным фондом и Всемирным банком; увеличение уставного капитала акционерных торговых банков; снижение доли просроченной задолженности банков и др. Основной задачей данной программы является ликвидация слабых акционерных банков, модернизация банковских технологий и диверсификация услуг.

В 2002г. акционерные торговые банки (АТБ) продолжали расширять сеть своих филиалов, в основном, в Хошимине, Ханое и дельте р.Меконг. В 2002г. в г.Хошимине было открыто 25 новых филиалов, в Ханое — 5. Повышается эффективность деятельности АТБ. В 2002г. торговые банки урегулировали 5000 млрд. донгов просроченной задолженности различными мерами: путем продажи заложенного имущества, создания фондов предупреждения рисков.

Минфином и Госбанком СРВ принято решение о внесении на в уставные фонды всех государственных торговых банков дополнительных 4700 млрд. донгов СРВ в форме особых правительственных облигаций, в т.ч. в Банк сельского хозяйства и развития деревень 1500 млрд. донгов, в Банк развития дельты р.Меконг 200 млрд. донгов, в др. государственные торговые банки по 1000 млрд. донгов в каждый.

Если на конец 1999г. во Вьетнаме действовало 52 АТБ, то в результате реализации программы реструктуризации системы торговых банков, к концу 2002г. их осталось 37, из которых 36 увеличили объем уставного капитала до требуемого уровня. Следует отметить низкий уровень уставного капитала у вьетнамских акционерных торговых банков: самый высокий составил 450 млрд. донгов (30 млн.долл.), в то время как у большей части банков 70-100 млрд. донгов (4,5-6,5 млн.долл.). Среди 14 сельских АТБ только 1 банк имеет капитал, превышающий 10 млрд. донгов, остальные 5-7 млрд. донгов СРВ.

Параллельно велась реорганизация системы народных кредитных фондов (НКФ). В 2001г. проводились мероприятия по упорядочению и укреплению системы НКФ. Было завершено слияние 21 районного НКФ в Центральный кредитный фонд и отозваны лицензии или приостановлена деятельность 34 НКФ; в 2002г. отозваны лицензии еще у 30 НКФ. Всего к концу 2002г. насчитывалось 895 местных НКФ.

Госбанк официально ввел в действие систему электронных межбанковских расчетов, в которой уже участвуют 172 организации, в т.ч. 32 кредитные организации и 8 подразделений Госбанка.

В 2002г. активы, мобилизационные фонды и кредиты, предоставленные инобанками, действующими во Вьетнаме, составили соответственно 11,5%, 10,7% и 8,9% всего банковского сектора, в то время как в 2001г. эти показатели составляли 12,5%, 11,3% и 10,2% соответственно.

В 2002г. закрыл свой филиал во Вьетнаме Bank of America и открыли свои филиалы 2 тайваньских банка. На конец 2002г. во Вьетнаме действовали 28 филиалов инобанков, 4 совместных банка, 40 представительств филиалов инобанков, 2 финкомпании со 100% иностранным капиталом и 2 совместные финкомпании. Международная финансовая корпорация (IFC) купила акции АТБ «Азия» на 5,5 млн.долл., и акции АТБ «Сайгон» — на 3 млн.долл.

В 2002г. начал реализовываться Проект финансирования малого и среднего бизнеса Японским банком международного сотрудничества (JBIC) при участии Госбанка СРВ. Данная сфера бизнеса во Вьетнаме получила новый важный источник финансирования, прежде всего долгосрочного. Согласно плану, JBIC перечислил 35 млн.долл. 4 вьетнамским торговым банкам. Кредиты будут предоставляться предприятиям малого и среднего бизнеса (собственный капитал которых находится на уровне менее 10 млрд. донгов СРВ, количество занятых не превышает 300 чел.), расположенным в Ханое, Хайфонге, Дананге и Хошимине. При предоставлении кредитов будут использоваться как средства JBIC, так и самих вьетнамских банков. Срок займа — 10 лет с двухлетним льготным периодом, максимальный объем займа — 20 млрд. донгов. Сфера предоставления кредитов обширна, исклю-

чаются лишь предприятия, действующие в сфере операций с недвижимостью, в финансовой, страховой сфере и некоторые др. Были установлены льготные ставки по данному кредиту — Торгово-промышленный банк Вьетнама (один из 4 вьетнамских банков — участников проекта) установил ставку 0,68%/месяц, что ниже среднерыночной ставки.

### Страхование-2003

Общий оборот страховых взносов на рынке страхования Вьетнама составил 10490 млрд. донгов (рост 35% в сравнении с 2002г.) или 1,8% ВВП, в т.ч. оборот страховых взносов на рынке материального страхования достиг 3990 млрд. донгов (26%), на рынке страхования жизни — 6500 млрд. донгов (41%).

На рынке страхования действует 24 компании, в т.ч. 18 страховых компаний (5 компаний материального страхования и 13 компаний страхования жизни), 1 компания по перестрахованию и 5 компаний страховых брокеров.

На рынке материального страхования возросли техническое страхование в секторе иностранных инвестиций (70%), страхование гражданской ответственности владельцев судов (35%), страхование от пожаров (17%), страхование товаров (14%).

Страхование экспорта составило 3-5%, импорта — 20% от их общего объема. Страхование транспортных средств достигло только 30-40% общей численности автомобилей и 10% мотоциклов.

Остаются неразвитыми такие виды страхования, как страхование в сельском хозяйстве, где застраховано только 0,08% посевных площадей и 0,1% поголовья скота. Что касается продукции водного промысла, то страхуется 5-8% улова и 1% продукции фермерских хозяйств.

Наибольшая доля рынка страхования жизни (41,7% в обороте страховых взносов) приходится на Генеральную страховую компанию Вьетнама (Bao Viet), за ней следуют Prudential (37,7%), Manulife (12,9%), AIA (5,5%), Bao Minh-CMG (2,2%). Отмечается рост страховых взносов компаний со 100% иностранным участием до 50%, в то время как рост оборота вьетнамских страховых компаний не превышает 25%. Общее количество действующих контрактов на конец 2003г. составило 5,7 млн. Количество страховых агентов на рынке возросло на 36% и достигло 95 тыс.чел.

В «Стратегии развития рынка страхования во Вьетнаме до 2010г.», принятой в 2003г., правительством поставлена задача увеличения доли оборота страховых взносов на рынке страхования до 2,5% ВВП в 2005г. и 4,2% в 2010г.

### Страхование-2002

Рынок страхования во Вьетнаме в 2002г. сохранял высокие темпы роста. Общий объем дохода на рынке страхования в 2002г. составил 7685 млрд. донгов СРВ (на 55% больше, чем в 2001г.) или 1,3% ВВП; в т.ч. на рынке материального страхования — 3070 млрд. донгов (рост 42%), страхования жизни — 4615 млрд. донгов (рост 66%).

Новый Закон о страховой деятельности вступил в силу в апр. 2001г. На конец 2002г. во Вьетнаме действовало 18 страховых компаний. На рынке материального страхования появились 2 новые совместные страховые компании: СК Samsung-Vina (образована Vinare и корейской страховой

компанией Samsung) и СК Incombank-Asia (Торгово-промышленный банк Вьетнама и сингапурская страховая компания Asia Insurance).

В 2002г. вьетнамская экономика продолжала развиваться довольно высокими темпами, инвестиции в развитие возросли на 12,4% в сравнении с 2001г., продолжали расти экспорт и импорт. Иноинвестиции снизились по объему, но по количеству проектов возросли на 34%, зарегистрированы новые проекты в области разведки и добычи нефти и газа. Все это положительно сказывается на развитии таких форм страхования, как техническое страхование, страхование товаров, нефтегазовой отрасли, страхование от пожаров. В 2002г. большую долю рынка материального страхования сохранила Bao Viet (40,4%), за которой следуют Bao Minh (28,1%), PV Ins. (14,5%), РЛСО (5,7%), РТИ (3,7%), Allianz — AGF (2,6%), UIC (2%), VIA (1,4%), Bao Long (1,1%), BIDV — QBE (0,6%).

В связи с малыми объемами партий экспортируемых и импортируемых товаров вьетнамские предприятия зачастую не видят необходимости в страховании своих грузов. Из-за недоверия к финансовым возможностям вьетнамских страховых компаний инокомпаний, экспортирующие во Вьетнам товары, предпочитают пользоваться услугами иностранных страхователей. Что касается деятельности вьетнамских компаний по страхованию экспортно-импортной деятельности, то следует отметить, что в 1995-2002гг. уровень экспортных поставок, застрахованных ими, варьировался в пределах 3-7%; в отношении импорта данный показатель составлял примерно 20% (самый низкий уровень в 1997г. — 18%, самый высокий в 1995г. — 23%).

На рынке страхования жизни в 2002г. было заключено 1,3 млн. новых договоров, что на 58% больше, чем в 2001г. Количество страховых агентов увеличилось до 70 тыс. чел. В целях расширения сети агентств компании, осуществляющие страхование жизни, сотрудничают с банками. Банки АСВ, HSBC уже сотрудничают в вопросах страхования жизни с Bao Viet, Prudential, AIA, в то время как из вьетнамских банков только Банк внешней торговли и Торгово-промышленный банк Вьетнама являются агентами Bao Viet.

В 2002г. компании страхования жизни повысили свои уставные капиталы: Prudential — до 61 млн.долл., AIA — до 25 млн.долл., Bao Minh — CMG и Manulife — до 10 млн.долл. Увеличение обусловлено требованиями Закона о страховании, повышением доверия к потенциалу рынка страхования жизни Вьетнама.

Финансовая и инвестиционная деятельность страховых компаний также диверсифицировалась по сравнению с 2001г. и была сосредоточена не только на инвестировании в долгосрочные правительственные облигации, но и на расширении деятельности на фондовом рынке, в капитальном строительстве, сфере услуг (гостиничное хозяйство, банки, сфера развлечений).

Наибольшую прибыль на рынке страхования в 2002г. получили компания Bao Viet — 2145 млрд. вьетнамских донгов (или 46,5% всей прибыли рынка страхования), Prudential — 1507 млрд. донгов (34,9% рынка), Manulife — 523 млрд. донгов (11,9%). Согласно прогнозам экспертов, в 2003г. прирост объемов на рынке материального страхования составит 30%, страхования жизни — 40%.

Новые законодательные акты в области фондовой, финансовой, банковской деятельности, кредитной политики и т.д., вступившие в действие в 2002г.:

– Закон о госбюджете № 01/2002/QН11, принятый Национальным собранием 16 дек. 2002г.;

– Решение министра-директора канцелярии правительства №07/2002/00-VPCP от 19.11.2002г. об образце устава, применяемого к фондовым компаниям;

– Решение министра общественной безопасности №1228/2002/QD-BCA (All) от 05.12.2002г. о списке гостайн, классифицируемых как конфиденциальные на рынке ценных бумаг;

– Решение управляющего Госбанком СРВ № 1145/2002/QD-NHNN от 18.10.2002г. о порядке финотчетности, применяемого к кредитным организациям;

– Решение управляющего Госбанком СРВ № 998/2002/QD-NHNN от 13.09.2002г. о валютном регулировании в отношении операций по покупке, продаже акций иностранными юр., физлицами в Центре биржевых операций;

– Решение управляющего Госбанком СРВ № 1280/2002/QD-NHNN от 19.11.2002г. об образце Устава об организации и деятельности совместных банков;

Решение управляющего Госбанком СРВ № 679/2002/QD-NHNN от 01.07.2002г. о положениях, связанных с ведением валютных операций лицензированными кредитными организациями;

Решение управляющего Госбанком СРВ № 543/2002/QD-NHNN от 29.05.2002г. о порядке создания, выделения, управления и использования электронной подписи на электронных ваучерах при проведении межбанковских электронных расчетов;

– Постановление правительства СРВ № 79/2002/ND-CP от 4 окт. 2002г. об организации и деятельности финкомпаний;

– Циркуляр минфина СРВ № 110/2002/ТТ-ВТС от 12 дек. 2002г., регулирующий сбор, перевод, управление и использование сборов и пошлин в сфере банковской, страховой деятельности и фондового рынка.

## Налоги

В 2003г. Национальным собранием СРВ были внесены изменения и дополнения в законы о налоге на добавленную стоимость, о специальном потребительском налоге, о налоге на корпоративный доход. Будут применяться 3 налоговые ставки: 0%, 5% и 10%, а ставка 20% отменена. Заново определены объекты, к которым применяется ставка 0%; увеличено количество объектов, к которым применяются ставки в 5% и 10%; снижена до 10% ставка НДС на товары и услуги, ранее облагавшиеся по ставке 20%.

Изменения, внесенные в Закон о специальном потребительском налоге (акциз), касаются обновления списков товаров и услуг, облагаемых налогом, налогооблагаемой стоимости, налоговых ставок, уменьшения и освобождения от уплаты налогов, процедуры внесения налога.

Акцизом облагаются 8 видов товаров: табачная продукция (импортные сигареты – 65%, отечественные сигареты – 45%, папиросы – 25%); бензин (10%), некоторые типы вентиляторов (15%); увеличены ставки на продажу игральные карты (с

30% до 40%), ритуальное золото и обрядовые предметы из бумаги (с 60% до 70%); снижена ставка на разливное пиво (с 40% до 30%), установлены новые ставки на пиво свежее, в бутылках, в банках (75%). С 5 до 4 сокращено количество налоговых ставок на алкогольные напитки: напитки с концентрацией спирта 40% и более облагаются налогом по ставке 75%, с концентрацией спирта от 20 до 40% – 30%, менее 20% спирта и фруктовые напитки – 20%, лекарственные напитки – 15%. Ставки налога на автомобили пассажировместимостью от 5 мест и менее, 6-15 мест, 16-24 мест снижены с ранее действовавших 100%, 60%, 30% до 80%, 50%, 25% соответственно.

Акцизом облагаются также 5 видов услуг: деятельность, связанная с казино с розыгрышами типа джек-пот (25%), игрой в гольф (10%), лотереи (15%), увеличена ставка на деятельность, связанную с дискотеками, массажными салонами, караоке с 20% до 30%.

В Закон о налоге на корпоративный доход внесены изменения и дополнения, касающиеся определения налогооблагаемого дохода, налоговых ставок, условий уменьшения и освобождения от уплаты налогов, процедуры внесения налога. Была принята единая ставка налога на корпоративный доход, как для вьетнамских предприятий, так и для предприятий с участием иностранного капитала в 28%; налог в отношении деятельности, связанной с разведкой и добычей нефти и газа, редких полезных ископаемых устанавливается в размере от 28% до 50% в зависимости от типа проекта. 3 упомянутых закона вступили в силу с 1 янв. 2004г.

## Иноинвестиции-2003

На 31.12.2003г. прямые инвестиции во Вьетнам осуществляли компании 64 государств и территорий в рамках 4324 проектов с общим объемом инвестиционного капитала 40,8 млрд.долл. (без учета СП «Вьетсовпетро»), из которого освоено 24,6 млрд.долл.. Ведущими иностранными инвесторами во Вьетнаме остаются Сингапур (288 проектов с общим инвестиционным капиталом 7,37 млрд.долл.), Тайвань (1086 проектов, 6 млрд.долл.), Япония (418 проектов, 4,48 млрд.долл.). Республика Корея (662 проекта, 4,16 млрд.долл.). На перечисленные страны приходится 57% общего числа проектов с участием иностранного капитала, 54% общего инвестиционного капитала и 49% всего реализованного капитала.

Объем привлечения прямых иностранных инвестиций в 2003г. составил 3,064 млрд.долл., в т.ч. было зарегистрировано 752 новых инвестиционных проекта с общим капиталом в 1,914 млрд.долл. (рост в сравнении с 2002г. 18%). Ведущие иноинвесторы в экономику СРВ в 2003г.: Тайвань – 194 проекта (389,6 млн.долл.). Республика Корея – 187 проектов (344,3 млн.долл.), КНР – 61 проект (138,4 млн.долл.), Гонконг – 43 проекта (119,1 млн.долл.), Британские Виргинские острова – 31 проект (269,5 млн.долл.).

В структуре прямых иноинвестиций во Вьетнам преобладают вложения в тяжелую промышленность – 41% и в легкую промышленность – 43%.

Изменения в законодательстве СРВ в 2003г. В соответствии с Постановлением правительства от 19.03.2003г. (вступило в силу в мае 2003г.) внесены изменения и дополнения в Постановление от 31.07.2000г., детально регулирующее исполнение

Закона об иностранных инвестициях во Вьетнаме. Изменения и дополнения 36 статей и Приложения I Постановления №24, касаются:

1) Деятельности предприятий с участием иностранного капитала (если предприятие с участием иностранного капитала является предприятием со 100% иностранным участием, оно может сотрудничать с другим уже действующим предприятием со 100% иностранным капиталом или иностранным инвестором для создания нового предприятия со 100% иностранным участием);

2) Реорганизации предприятий (в вопросах проведения разделения, отделения, объединения, слияния предприятий, изменения формы инвестирования); 3) Налогообложения (в области применения льготных ставок налога на корпоративный доход); 4) Внесения доли капитала в Уставный фонд в форме технологий;

5) Архитектурных планов проектов; 6) Регистрации (упрощена процедура выдачи инвестиционной лицензии); 7) Расширения списка проектов группы А; 8) Расширения Списка сфер деятельности, в которые поощряются иностранные инвестиции.

В перечень сфер, в которые особо поощряются иностранные инвестиции, включены такие новые сферы, как: производство высококачественной стали, сплавов, цветных, специальных металлов, стальных заготовок, губчатого железа, чугуна и литья; производство машин, оборудования, блоков и деталей в таких областях, как добыча нефти и газа, полезных ископаемых, энергетика; производство крупногабаритного подъемного оборудования; производство металлообрабатывающих станков, металлургического оборудования; производство медицинского оборудования аналитической и экстрактивной технологии в области медицины; производство оборудования по тестированию содержания токсических веществ в продовольствии; инвестиции в исследования и развитие (R & D) в объеме 25% прибыли.

В перечень сфер, в которые поощряются инвестиции, включены: производство ткацкого и швейного оборудования; производство всех видов инсектицидов, препаратов по защите растений и ветеринарных вакцин с уровнем отечественной добавленной стоимости от 40% и выше; предоставление технических услуг для сельского, лесного и рыбного хозяйств.

Уточнена численность вьетнамского персонала (500 чел.), занятого в производстве, при котором поощряются инвестиции. Расширен список сфер, инвестирование в которые осуществляется на определенных условиях.

Внесены изменения в соответствии с действующим законодательством в форму подсчета импортного налога в отношении импортируемого товара (согласно Постановлению правительства от 06.06.2002г., регулирующего определение налогооблагаемой стоимости импортируемых товаров в соответствии с принципами Соглашения о реализации статьи 7 Генерального соглашения по таможенным тарифам и торговле). Детализированы вопросы, касающиеся валютного регулирования, землепользования, найма вьетнамских сотрудников предприятиями с участием иностранного капитала.

В мае 2003г. вступило в действие Постановление правительства от 15.04.2003г. о конверсии предприятий с участием иностранного капитала в акционерные компании.

Согласно Постановлению конверсия предприятий с участием иностранного капитала в акционерные компании направлена на повышение эффективности деятельности предприятий; мобилизацию капитала иностранных, отечественных инвесторов для инвестирования в обновление технологий, создание новых рабочих мест, развитие предприятий; создание дополнительных источников для фондового рынка Вьетнама; улучшение инвестиционного климата и привлечение иностранного капитала.

Для трансформирования предприятий с участием иностранного капитала в акционерной компании они должны отвечать трем следующим условиям: сформировать Уставный капитал в соответствии с положениями Инвестиционной лицензии; официально действовать, по крайней мере 3г. на момент конверсии, причем последний год перед конверсией должен быть прибыльным; иметь досье документов с заявлением о проведении конверсии.

Предприятия преобразуются в следующих формах: сохраняется неизменной стоимость предприятий и инвестор(ы); передается/уступается часть стоимости предприятий новым акционерам; сохраняется неизменной стоимость предприятий или передается/уступается часть капитала и выпускаются дополнительные акционерные сертификаты для привлечения инвестиционного капитала.

Что касается акционеров, то акционерные компании должны иметь, по крайней мере, одного иностранного акционера-учредителя; общая стоимость акций, которыми владеет иностранный акционер-учредитель, должна обеспечивать 30% Уставного капитала компании. Акционеры несут ответственность за долги и другие имущественные обязательства акционерной компании в пределах доли капитала, внесенной ими в компанию; имеют право передавать/уступать свои акции в соответствии с положениями упомянутого постановления. Акционерами могут быть организации, частные лица; минимальное количество акционеров — 3 (три), без ограничения максимального количества. Все иностранные инвесторы имеют право участия в управлении акционерной компанией.

Акционерная компания может принять участие в листинге на отечественной фондовой бирже, а также может зарегистрироваться на иностранном фондовом рынке, но только после одобрения компетентного государственного органа Вьетнама.

После акционирования акционерная компания с участием иностранного капитала действует в соответствии с Законом о предприятии и пользуется преференциями согласно Закону об иностранных инвестициях во Вьетнаме.

В соответствии с межведомственным циркуляром министерства планирования и инвестиций и минфина от 29.12.2003г., регулирующим исполнение положений Постановления правительства, определены предприятия с участием иностранного капитала, акционирование которых не допускается, а именно: предприятия, в которых иностранная сторона или стороны-участницы совместного предприятия (в отношении СП) или иностранный инвестор (в отношении предприятий с 100% иностранным капиталом) приняли на себя обязательство безвозмездно передать имущество Вьетнаму; инвестиционные проекты в форме ВТ, ВОТ и

ВТО; предприятия с инвестиционным капиталом, превышающим 70 млн.долл., или менее 1 млн.долл.; предприятия, имеющие убытки, объем которых на момент конверсии превышает или равен капиталу предприятия; предприятия, не обладающие потенциалом, обеспечивающим погашение задолженности, сложившейся на момент конверсии; предприятия, получившие предоплату за свои услуги, действующие в сфере инфраструктуры промышленных зон, зон высоких технологий, зон экспортного производства; гражданское строительство; гольф клубы; предприятия, сдающие землю в субаренду за предоплату.

Министерством планирования и инвестиций Вьетнама зарегистрировано 30 заявок предприятий с участием инокапитала на проведение акционирования. В 2003г. сняты некоторые ограничения на деятельность иностранных компаний во Вьетнаме.

Согласно Решению премьер-министра от 21.07.2003г. «О некоторых мерах по стимулированию развития морского флота Вьетнама» иностранным компаниям разрешено создание совместных предприятий и заключение договоров о деловом сотрудничестве во Вьетнаме с максимальным участием в уставном капитале предприятий в 49%.

В соответствии с Постановлением правительства СРВ от 22.07.2003г. «О профессиональной деятельности иностранных юридических организаций во Вьетнаме» сняты ограничения на деятельность иностранных юристов (ранее им разрешалось предоставлять консультации только в 3 сферах: инвестициях, бизнесе и торговле). Иностранные юридические компании могут нанимать вьетнамских юристов и открывать неограниченное количество филиалов.

В соответствии с Решением управляющего Госбанком СРВ от 10.04.2003г. о внесении изменений, дополнений в статью 1 Решения от 21.09.2000г. расширен Список случаев, когда клиенты коммерческих банков могут брать займы в иностранной валюте (для реализации инвестиционных проектов по производству экспортных товаров и услуг; для реализации инвестиционных проектов за рубежом).

*Зоны экономического развития.* Согласно Решению премьер-министра правительства СРВ от 06.08.1996г. «Об одобрении комплексного плана развития промышленности и инфраструктуры в 1996-2010гг.» разработан список создаваемых промышленных зон, зон экспортного производства и зон высоких технологий. Данные зоны действуют в соответствии с Положением о промышленных зонах, зонах экспортного производства, зонах высоких технологий.

На конец 2003г. во Вьетнаме были созданы 91 промышленная зона и 3 зоны экспортного производства общей площадью 18240 га. Помимо этого провинциальными властями созданы 124 средние и малые промышленные зоны. За последние 3г. (2001-03гг.) создано 26 новых промышленных зон общей площадью 7100 га (только в 2003г. — 16).

В 67 промышленных зонах и зонах экспортного производства, действовавших на конец 2003г., зарегистрировано 2670 проектов с участием вьетнамского и иностранного капитала с общим объемом инвестиций 11 млрд.долл. и 60000 млрд. донгов.

В 2003г. в упомянутые 67 зон было привлечено 239 новых проектов с общим объемом инвестиционного капитала 847 млн.долл. (на 18% меньше

по числу проектов и на 11% больше по объему капитала, в сравнении с 2002г.); суммарный приток капитала по новым и уже действующим проектам составил 1,5 млрд.долл. (рост 20% в сравнении с 2002г.). Резко возрос объем осваиваемого капитала, составивший 856 млн.долл. (рост 71%).

Что касается эффективности деятельности предприятий в промышленных зонах и зонах экспортного производства, то их совокупный оборот в 2003г. составил 7,3 млрд.долл. (рост 30%); экспорт достиг 3 млрд.долл., а бюджетные отчисления 421 млн.долл. (в 1,8 раза выше уровня 2002г.).

В соответствии с Положением о зонах высоких технологий (введено в действие Постановлением правительства СРВ от 28.08.2003г.), эти зоны получили большую автономию в вопросах развития, привлечения иноинвестиций в проекты инфраструктуры. Новое Положение — это первый специальный документ, регулирующий деятельность 2 уже созданных зон высоких технологий (Ouang Trung Software Park, Hoa Lac High Tech Zone) и одной, планируемой к созданию в г.Хошимине. В соответствии с документом, правительство выделит бюджетные средства для строительства инфраструктуры зон, что окажет прямое влияние на их деятельность.

## Иноинвестиции-2002

В 2002г. во Вьетнаме было зарегистрировано 670 новых инвестиционных проектов с общим капиталом 1,33 млрд.долл. (на 41% ниже уровня 2001г. при росте числа проектов на 32%). Наибольший объем новых инвестиций приходится на компании Республики Корея (261 млн.долл.), Тайваня (260 млн.долл.), Гонконга (142 млн.долл.) и США (137 млн.долл.).

Закон об иноинвестициях во Вьетнаме вступил в силу в 1988г. На конец 2002г. в СРВ зарегистрировано 3670 действующих проектов прямых иноинвестиций с общим зарегистрированным капиталом 39,1 млрд.долл. и реализованным капиталом 20,74 млрд.долл. Ведущими инвесторами в экономику Вьетнама остаются страны АТР: Сингапур (7,2 млрд.долл.), Тайвань (5,1 млрд.долл.), Япония (4,3 млрд.долл.), Республика Корея (3,6 млрд.долл.), Гонконг (2,9 млрд.долл.). Ключевую роль здесь играет Япония, которая лидирует по объему реализованного капитала (3,26 млрд.долл.), прибыли (9,4 млрд.долл.) и экспорта (4,4 млрд.долл.).

Наибольший объем прямых иноинвестиций сосредоточен в г.Хошимине (10,37 млрд.долл.), г.Ханое (7,5), провинциях Донгнай (5,48), Биньзюнг (2,95), Бариа — Вунгтау (1,86) и г.Хайфонге (1,32 млрд.долл.).

На проекты в области тяжелой и легкой промышленности, нефти и газа, производства продовольствия, строительства и эксплуатации промзон и зон экспортного производства приходится 61% общего зарегистрированного капитала, 67% реализованного капитала, 71% персонала, 94% всей прибыли и 91% экспортной выручки сектора с участием инокапитала.

Деятельность с участием иноинвестиций, в млрд.долл.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Новый зарегистр. капитал.....	8,64	4,65	3,89	1,56	1,92	2,46	1,33
Увеличение объема капитал.....	0,78	1,15	0,87	0,64	0,41	0,58	0,91
Ликвидированный капитал.....	1,14	0,54	2,43	0,56	1,63	1,35	0,69
Реальное увеличение капит.....	8,28	5,25	2,34	1,64	0,71	2,69	1,55
Реализованный капитал.....	2,87	3,07	2,2	2,15	2,00	2,30	2,35
Прибыль.....	2,77	3,85	3,95	4,80	6,20	7,40	9,00
Экспорт.....	0,92	1,79	1,98	2,59	3,32	3,60	4,50



Прямые иноинвестиции по формам инвестирования,  
на 20.12.2002г., в млрд.долл.

	Кол-во проектов	Зарегистр. капитал	Реализован. капитал	Прибыль	Экспорт
100 % иностр. участие .....	2615	15,45	7,11	18,58	10,81
Совмест. предприятие .....	1694	27,13	10,91	21,19	3,31
Договор о деловом сотрудн. ....	265	5,72	5,6	2,89	0,17
ВОТ, ВТ, ВТО .....	7	1,97	0,22	0,018	0
Всего .....	3663	39,09	20,74	39,05	13,64

Источник: Vietnam Economic Times

В связи с финансовым кризисом в Азии, начиная с 1997г., приток прямых иноинвестиций начал сокращаться. В 2000-01гг. наметился некоторый рост, но в 2002г. объем нового зарегистрированного капитала уменьшился на 46% (без учета 93 проектов с объемом капитала 0,7 млрд.долл., по которым были отозваны лицензии).

Основными причинами уменьшения притока прямых иноинвестиций во Вьетнам являются.

1. Резкое снижение инвестиционной активности как во Вьетнаме, так в др. странах компаний Японии, Кореи, Гонконга, Сингапура, Тайваня и др. стран Восточной и Юго-Восточной Азии, что привело к общему уменьшению объема нового зарегистрированного капитала, отзыву лицензий по ранее созданным проектам.

2. Вступление КНР в ВТО, обеспечивающее более благоприятные возможности для инвестиций в экономику Китая, и в определенной степени снизившее привлекательность инвестирования во вьетнамскую экономику.

В целях повышения привлекательности инвестиционного климата, вьетнамское руководство вынуждено проводить дальнейшие мероприятия по улучшению соответствующей законодательной базы. Однако этот процесс носит противоречивый характер. Хотя в 2000г. и были внесены изменения и дополнения в Закон об иноинвестициях, ограничившие иноинвестиции только в некоторых отраслях (перечислены в обзоре за 2001г., за 2,5г. были приняты нормативные акты различных министерств и ведомств, временно приостановивших или запретивших выдачу лицензий в отношении таких проектов, как производство стали, цемента, объектов водоснабжения в форме ВОТ, строительство сахарных заводов, сборки мопедов и мотоциклов и др. Постановление № 10/2001/ND-CP от 19 марта 2001г. установило 6 видов услуг в области морских перевозок, которые могут осуществляться в форме совместного предприятия с долей вьетнамской стороны не менее 51% и 2 вида услуг, где запрещена выдача лицензий иноинвесторам. Новые положения не только сузили область привлечения иноинвестиций, но и привели к потере привлекательности Вьетнама, как субъекту инвестиций.

В начале 2002г. по решению премьер-министра правительства был создан Рабочий комитет по иноинвестициям. Комитет состоит из 10 членов — руководства министерств, ведомств и отраслей, возглавляет комитет замзав канцелярией правительства. В задачи комитета входят разработка политики по улучшению инвестиционного климата, проверка проектов, требующих привлечения иноинвестиций.

Для создания условий привлечения иностранного капитала в экономику страны:

— решением министра планирования и инвестиций № 260/2002/QD-ВКН от 10 мая 2002г. иностранным организациям и частным лицам бы-

ло разрешено приобретать акции не более 30% уставного фонда вьетнамских негосударственных предприятий в таких областях, как сельское, лесное и рыбное хозяйства, перерабатывающая промышленность, гостиничное хозяйство и туризм, транспорт и связь, наука и технологии, медицина и образование;

— уровень обязательной продажи валютной выручки для иностранных экономических организаций-резидентов был снижен с 40% до 30%.

В мае 2002г. правительство СРВ одобрило перечень проектов, требующих привлечения иноинвестиций до 2005г. Перечень содержит 228 проектов, принадлежащих к различным отраслям промышленности (нефтегазовая сфера, металлургия, легпром, производство бумаги, стройматериалов и пластмасс), сельскому, лесному и водному хозяйству, культуре, здравоохранению и образованию, туризму и сфере услуг.

Перечень проектов подготовлен на основе предложений министерств и провинциальных властей и направлен на повышение эффективности привлечения иностранных капиталов. Упомянутые 228 проектов требуют привлечения 20 млрд.долл. до 2005г. Важнейшими проектами являются нефтеперерабатывающий завод в Тханьхоа стоимостью 1,5 млрд.долл., газопровода Омон — 300 млн.долл., разработка бокситового месторождения и др. проекты, связанные с добычей полезных ископаемых общей стоимостью 2 млрд.долл., металлургические комплексы в провинциях Хатинь, Донгнай и Куангнинь на 6 млрд.долл.

Согласно решению Главного налогового управления СРВ № 4813/ТСТ/NV5 от 19 дек. 2002г., иноинвесторам во Вьетнаме будет компенсироваться полностью или частично налог на корпоративный доход при использовании ими прибыли для реинвестирования в уже действующие или в новые проекты в соответствии с положениями Закона об иноинвестициях во Вьетнаме.

Участие иноинвесторов на вьетнамском фондовом рынке определяется решением премьер-министра № 139/1999/QD-ТТг от 10 июня 1999г., которое устанавливает порог в 20% для иностранного держателя акций в какой-либо компании, действующей на фондовом рынке (в т.ч. потолок в 7% в отношении отдельной иностранной организации держателя и 3% — в отношении иностранных физлиц держателей акций). 13 сент. 2002г. вступило в силу Решение управляющего Госбанком СРВ № 998/2002/QD-NHNN о контроле над валютным обменом, применяемым при покупке/продаже акций иностранными организациями и индивидуальными лицами в фондовых торговых центрах.

Иноинвестиции на вьетнамском фондовом рынке представлены такими компаниями, как Vietnam Frontier Fund (управляется торгово-банковской группой Finansa (Таиланд)), Dragon Capital (Великобритания), Kamm Investment (США) и др.

Решение председателя Народного комитета г.Ханоя № 176/2002/QD-UB от 20 дек. 2002г. «Об утверждении положения о госуправлении прямыми иноинвестициями на территории г.Ханоя» регулирует административные процедуры для инвесторов и значительно их упрощает.

В 2002г. были приняты изменения и дополнения к Закону о труде. В закон были внесены статьи, разрешающие предприятиям с участием

инокапитала свободно нанимать рабочую силу и персонал (циркуляр министерства труда, ветеранов войны и соцвопросов № 4362/LDTBXH-CSLDVL от 11.12.2002г.). Что касается трудовых коллективных договоров, то они могут вступать в силу с даты подписания без их дополнительной регистрации в органах исполнительной власти.

Согласно внесенным в Закон о труде изменениям были установлены минимальные уровни зарплат, которые предприятия с участием инокапитала должны выплачивать вьетнамским рабочим: в г.г. Ханое и Хошимине зарплата должна быть не меньше 626 тыс. донгов/месяц; в пригородах Ханоя и Хошимина и в Хайфонге, Биенхоа и Вунгтау – 556 тыс. донгов/месяц; в остальных городах – 487 тыс. донгов/месяц.

Зоны экономического и технологического развития. По информации Vietnam Economic News во Вьетнаме создано 70 промзон, зон экспортного производства и зон высоких технологий, расположенные в 28 городах и провинциях. В них зарегистрировано 800 предприятий с участием инокапитала с инвестиционным капиталом 7,6 млрд.долл. и 700 вьетнамских проектов на 30 трлн. вьетнамских донгов. 40 промзон и зон экспортного производства сосредоточены на юге Вьетнама; в них зарегистрировано 1100 инвестиционных проектов с объемом капитала 8 млрд.долл. (70% от общего объема).

Одним из основных законодательных актов, регулирующих деятельность зон, помимо Закона об иноинвестициях и документов, регулирующих его исполнение, является постановление правительства № 36/1997/ND-CP, утвердившее Положения о промзонах, зонах экспортного производства, зонах высоких технологий.

Что касается зон технологического развития, то во Вьетнаме создана зона высоких технологий «Куангчунг» в Хошимине и создается зона «Хоалак» в Ханое. В целях привлечения инвесторов в зону высоких технологий «Куангчунг» комитет по управлению зоной принял следующие меры: снизил арендную плату, освободил предприятия от уплаты налога на корпоративный доход в первый год получения прибыли, а также от уплаты НДС в отношении материалов, импортируемых для производства экспортных товаров. Однако недостаточно разработана законодательная база, регулирующая деятельность зон высоких технологий, отсутствует научный персонал, необходимый для развития высоких технологий, неразвита инфраструктура (отсутствие своего спутника, высокие цены на услуги инфраструктуры и др.), низок спрос на высокотехнологичную продукцию на внутреннем рынке. В связи с этим иностранные высокотехнологичные компании не спешат вкладывать средства в эту сферу экономики Вьетнама ввиду отсутствия необходимых условий.

Новые законодательные акты в области регулирования деятельности иноинвесторов во Вьетнаме, вступившие в действие в 2002г.:

– Циркуляр минфина № 55/2002/ТТ-ВТС от 26.06.2002г., регулирующий применение системы финотчетности вьетнамских предприятий к предприятиям и организациям с участием иностранного капитала, действующим во Вьетнаме;

– циркуляр минфина № 22/2002/ТТ-ВТС от 11.03.2002г., регулирующий финвопросы, связанные с вкладом госпредприятия СРВ в создание

совместного предприятия согласно Закону об иноинвестициях во Вьетнаме при прекращении этим совместным предприятием своей деятельности;

– решение премьер-министра № 61/2002/QD-ТТг от 15.05.2002г. о внесении изменений в пункт 1 статьи 1 Решения № 61/2001/QD-ТТг от 25.04.2001г. об обязательствах по продаже и покупке валюты организациями резидентами;

– циркуляр минздрава № 08/2002/ТТ-ВУТ от 20.06.2002г., регулирующий сотрудничество, иноинвестиции в диагностику и лечение методами традиционной вьетнамской медицины.

## Интернет

Наиболее заметные события в области развития информационных технологий во Вьетнаме в 2003г.

– Вьетнам впервые стал организатором саммита Asian-Oceanian Computing Industry Organization Information Communications Technology (ASOCIO ICT) с рекордным количеством участников (700 делегатов, включая 260 представителей компаний 30 государств).

– Вьетнамская компания «Вьетел» (Military Electronic Telecommunications Company) в нояб. 2003г. официально представила свой международный телекоммуникационный канал. Это положило конец монополии Генеральной компании почт и телекоммуникаций Вьетнама (VNPT) в области предоставления международных телекоммуникационных услуг.

– В апр. 2003г. министерство образования и подготовки кадров и министерство почт и телекоммуникаций Вьетнама достигли договоренности о сотрудничестве в предоставлении доступа к сети Интернет всем вузам и средним общеобразовательным школам Вьетнама.

– В апр. 2003г. по решению министерства почт и телекоммуникаций СРВ 12 типов телекоммуникационных тарифов снижены до одинакового или более низкого уровня в сравнении с региональным.

– Во Вьетнаме создана третья сеть мобильной связи S-Fone (в дополнение к MobiFone и VinaFone), которая впервые стала использовать технологию CDMA.

– Министерство почт и телекоммуникаций СРВ разрешило телекоммуникационным компаниям предоставлять услуги VoIP. Это тесно связано с фактами предоставления данного вида услуг вьетнамской компанией FPT (Corporation for Financing and Promoting Technology) до получения официального разрешения МПТ СРВ. В результате вьетнамские потребители впервые получили доступ к телефонным услугам по более низким тарифам, чем ранее.

– Многие пользователи отмечают низкую скорость интернет-связи во Вьетнаме. Высокоскоростной доступ в интернет (ADSL) стал возможен во Вьетнаме в 2003г. благодаря услугам компании VDC (Vietnam Data and Communications).

– Вьетнамские программисты получили 5 наград на региональном состязании в Таиланде в дек. 2003г. (Asia-Pacific Information Communications Technology Award), что свидетельствует о хорошем уровне подготовки вьетнамских специалистов в области информационных технологий.

– Было раскрыто крупнейшее во Вьетнаме дело о незаконной продаже мобильных телефонов компанией Dong Nam. Это вызвало снижение

уровня доверия к данному типу продукции, привело к изменению долей продаж продукции компаний Nokia и Samsung, снижению импортных пошлин, проведению компетентными органами Вьетнама комплексной проверки рынка мобильных телефонов.

Заинтересованными организациями и ведомствами Вьетнама разрабатывается «Стратегия развития информационных и коммуникационных технологий Вьетнама на период до 2010г.».

По информации газеты Vietnam Business Forum, ежегодный рост в отрасли информационных и коммуникационных технологий Вьетнама составляет 25%. В 2003г. Вьетнам произвел телекоммуникационной продукции на 170 млн.долл., что составляет 30-40% от уровня внутреннего спроса. Доходы около 400 предприятий от реализации программного обеспечения и услуг по программированию в 2003г. достигли 75 млн.долл. Производители компьютерного оборудования, включая Fujitsu, Samsung Vina, Canon, а также производители информационного оборудования, такие как Hanel и Vietronic Thu Due и др., получили совокупный доход в 1 млрд.долл.

50% вьетнамских предприятий применяют информационные технологии в своей хозяйственной деятельности и управлении бизнесом, 30% предприятий имеют выход в интернет, но 10% вьетнамских предприятий создали для маркетинга и ведения предпринимательской деятельности собственные электронные страницы в интернете во Вьетнаме и в других странах.

В последние годы информационные технологии во Вьетнаме рассматривались, как сфера научной деятельности. Хотя тарифы на некоторые телекоммуникационные и интернет-услуги были снижены, они продолжают оставаться высокими в сравнении с уровнем доходов большинства потребителей, особенно в удаленных сельских районах. Проводится недостаточно согласованная политика центральных и провинциальных властей по поощрению и развитию информационных и коммуникационных технологий. Некоторые инвестиционные ресурсы, особенно в лице транснациональных корпораций еще не мобилизованы. Деятельность иностранных инвестиций на некоторых сегментах телекоммуникационного рынка ограничена (например, в области предоставления услуг мобильной связи запрещается создавать совместные предприятия или предприятия со 100% иностранным участием). Также отмечается, что правовое поле развития информационных и коммуникационных технологий еще находится на стадии разработки, необходима детализация законодательства в данной сфере.

## Торговля

Госрегулирование потребительского рынка во Вьетнаме осуществляется в соответствии с Законом о торговле 1998г. Указом о стандартах качества (вступил в силу в 2000г.), Постановлением правительства СРВ, детально регулирующим исполнение Указа о защите прав потребителей 1999г. Законом о ценах 2002г. и некоторыми другими нормативными актами.

25 дек. 2003г. правительство СРВ приняло Постановление, регулирующее исполнение Закона о ценах 2002г. Государство имеет право устанавливать цены на такие товарные группы, имущество

и услуги, как: земля; водная поверхность и важные природные ресурсы; госимущество, продаваемое или предоставляемое в аренду не путем проведения тендеров, аукционов; товары и услуги, являющиеся государственной монополией (электроэнергия, внутренние авиаперевозки, почтовые и телекоммуникационные услуги); важнейшие товары, определяющие экономику и благосостояние (бензин, масла, сжиженный газ, цемент, железо, сталь, удобрения, кофе, очищенный и неочищенный рис, хлопок, сахароза, соль и некоторые типы лекарств).

На местах непосредственный контроль исполнения законодательства в области госрегулирования внутреннего рынка осуществляется Управлением по регулированию рынка и его филиалами, департаментами торговли провинций, городов центрального подчинения, а также другими компетентными органами (например. Службой научно-технологического контроля). Специальные «отряды по регулированию рынка» проводят регулярные рейды в закрепленных районах.

Главными целями деятельности упомянутых отрядов являются выявление случаев торговли запрещенными контрабандными товарами; проверка обязательной маркировки 17 типов импортных товаров. Основные объекты контрабанды: табачные изделия, электротовары, бывшие в употреблении; новые морозильники; запчасти к автомобилям и мотоциклам; старая одежда; ткани; парфюмерия, мобильные телефоны, лекарства.

Управление по регулированию рынка и его филиалы, местные департаменты торговли регулярно проводят проверки санитарной безопасности продтоваров; рейды по пресечению производства и продажи контрафактной продукции, продукции, не соответствующей установленным стандартам качества; осуществляются проверки регистрации предприятий на ведение соответствующих лицензируемых видов деятельности.

## Закон о ценах

Среди новых законодательных актов, регулирующих потребительский рынок и вступивших в силу в 2002г., следует отметить Закон о ценах № 40/2002/PL-UBTVQH10 от 26.04.2002г.

Закон определяет государственную ценовую политику и ценовую политику, проводимую хозяйствующими организациями и физлицами. Основными принципами ценовой политики являются: гарантирование государством права на самостоятельное установление цен хозяйствующими организациями и физлицами и возможности ценовой конкуренции в соответствии с действующим законодательством; реализация государством необходимых мероприятий для стабилизации цен, защиты законных прав хозяйствующих субъектов, потребителей и государства.

Государственное ценовое регулирование включает в следующие мероприятия.

1) Стабилизацию рыночных цен за счет: регулирования спроса и предложения на товары, произведенные во Вьетнаме, и экспортные/импортные товары; перераспределения товаров между районами и провинциями Вьетнама; создания и реализации товарных запасов; контроля за складированием товаров; определения максимального и минимального уровня цен, ценовых рамок; проверки элементов ценообразования; ценовой поддержки

производителей с/х продукции и др. важной продукции и услуг при значительном падении рыночных цен, наносящем ущерб производителям.

2) Установление цен, ценовое консультирование. Государство устанавливает цены на пользование землей, водными и др. важными природными ресурсами; имущество, продаваемое или сдаваемое в аренду государством; монопольные товары и услуги; товары и услуги, «важные для народного благосостояния». При возникновении разногласий между покупателем и продавцом, имеющими монопольное право на покупку/продажу товаров, компетентный орган государственного ценового регулирования может по требованию сторон или требованию правительства, министра, председателя народного комитета организовать ценовые консультации между сторонами для разрешения конфликта. При отсутствии договоренности между сторонами компетентный госорган определяет уровень временных цен до согласования сторонами другого решения.

В Законе перечисляются действия по снижению цен, не трактующиеся как демпинг, а также указываются общие рамки ответственности перед законом за демпинг; определяются права и ответственность хозяйствующих субъектов в области ведения собственной ценовой политики.

В области госрегулирования потребительского рынка также продолжают действовать: Закон о торговле, Закон о защите прав потребителей № 13/1999/PL-UBTVQH10 от 27.04.1999г.; постановление правительства № 69/2001/ND-CP от 02.10.2001г., детально регулирующее исполнение Закона о защите прав потребителей.

Законодательство о монополиях и конкуренции во Вьетнаме находится в стадии разработки, завершение которой планируется только в 2004-05гг.

## Экспорт

Крупнейшими внешнеторговыми партнерами Вьетнама в 2003г. остались страны Азии — 62,2% внешнеторгового товарооборота страны, в т.ч.: Япония — 5,9 млрд.долл. (13%); Китай — 4,9 млрд.долл. (10,7%); Сингапур — 3,9 млрд.долл. (8,6%); Тайвань — 3,7 млрд.долл. (8,1%); Республика Корея — 3,1 млрд.долл. (6,9%).

Товарооборот со странами Европы превысил 7,5 млрд.долл. (16,6% общего внешнеторгового товарооборота страны), в т.ч. со странами ЕС — 6,3 млрд.долл. (13,9%). Ведущими европейскими внешнеторговыми партнерами Вьетнама являются Германия, Великобритания и Франция (3,2%, 2,1% и 2% внешнеторгового товарооборота СРВ).

На 5,3% возрос в 2003г. объем торговли с Австралией, превысив 1,7 млрд.долл. (3,7% внешнеторгового товарооборота СРВ). Наиболее динамично в 2003г. развивалась вьетнамско-американская торговля (прирост к уровню 2002г. 76,6%). США стали вторым (после Японии) внешнеторговым партнером СРВ — 5,1 млрд.долл. (11,2% объема внешней торговли СРВ), опередив по объему товарооборота такие страны, как Китай, Сингапур, Тайвань, Республика Корея. В 2003г. США заняли первую позицию во вьетнамском экспорте (3,9 млрд.долл. или 19,5% экспорта СРВ), на 1 млрд.долл. превысив объем японского импорта из Вьетнама.

Внешнеторговый оборот СРВ в 2003г. достиг 45,4 млрд.долл.. В сравнении с пред.г. прирост составил 26,7% (в 2002г. — 14,9%), 1/4 прироста

обеспечено экспортно-импортной деятельностью сектора с участием иностранного капитала. Рост импорта в 2003г. значительно опережал рост экспорта, что увеличило дефицит внешнеторгового баланса на 80% (5 млрд.долл.). 14% внешней торговли СРВ составил экспорт сырой нефти и импорт нефтепродуктов, что обусловлено отсутствием собственной нефтеперерабатывающей базы.

Внешнеторговый оборот СРВ в 2002-03гг., в млрд.долл.

	2002г.	2003г.	03/02, %
Товарооборот .....	35,83	45,40	126,7
Экспорт.....	16,53	20,18	122,1
- предпр-я с участием инокапитала .....	7,77	10,01	128,8
Импорт .....	19,30	25,23	130,7
- предпр-я с участием инокапитала .....	6,58	8,73	132,7
Сальдо .....	-2,77	-5,05	182,3

Индексы роста внешнеторгового товарооборота СРВ, в % к пред.г.

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Товарооборот .....	111,6	129,4	103,6	114,9	126,7
Экспорт .....	123,3	125,5	103,8	110	122,1
Импорт.....	102,1	133,2	103,4	119,4	130,7

Вьетнамский экспорт в 2003г. составил 20,18 млрд.долл., что на 22,1% выше уровня 2002г. Экспорт сектора с участием иностранного капитала вырос на 27,2%; экспорт остальных вьетнамских предприятий увеличился на 11,7%. Возрос экспорт основных товаров, таких как: готовая одежда — 3,7 млрд.долл. (рост 36,1%), продукция водного промысла — 2,2 млрд.долл. (8,7%), обувь — 2,3 млрд.долл. (24,1%), нефть — 3,8 млрд.долл. (рост 18,1% при увеличении физического объема экспорта на 1,7%). Экспорт риса в 2003г. в физическом выражении увеличился почти на 18%, но по стоимости (из-за низких мировых цен) сократился на 0,8%. Пять перечисленных товаров (нефть, готовая одежда, продукция водного промысла, обувь, рис) обеспечили 63% стоимости экспорта Вьетнама и 20,6% из 22,1% его роста в 2003г. Что касается других товарных групп, то следует отметить увеличение экспорта кофе — 0,5 млрд.долл. (прирост к 2002г. — 59,2%), натурального каучука — 0,4 млрд.долл. (43,7%), кустарно-художественных изделий — 0,4 млрд.долл. (12,2%) и сокращение экспорта чая — 59 млн.долл. (-27,4%), овощей и фруктов — 151,5 млн.долл. (-24,4%).

Рост экспорта был обеспечен за счет активной реализации Торгового соглашения между США и Вьетнамом, позволившей вьетнамским компаниям увеличить свой экспорт на рынок США в 1,7 раза (3,6 млрд.долл.) в сравнении с 2002г.; проведения вьетнамскими фирмами активной работы по продвижению своей продукции на внешние рынки и повышению качества этой продукции; стабилизации цен на основные товары вьетнамского экспорта, значительного увеличения цен на нефть, кофе, натуральный каучук; проведения политики поощрения экспорта (предоставление льгот предпрятиям, поставляющим сырье для производства экспортных товаров).

## Импорт

Вьетнамский импорт в 2003г. достиг 25,23 млрд.долл., рост — 30,7%. В сравнении с 2002г. возрос импорт машин, оборудования и запчастей — 5,4 млрд.долл. (44,9%), химудобрений — 0,6 млрд.долл. (35,3%), сырья для легкой промышленности — 2 млрд.долл. (21,1%), фармацевтической продукции — 0,45 млрд.долл. (44,2%), электронных компонентов — 1 млрд.долл. (50,2%)

сборочных автомобильных комплектов — 0,6 млрд.долл. (73,2%). Рост объемов импорта ГСМ — 2,4 млрд.долл. (20,6%) и металлопроката — 1,7 млрд.долл. (25,8%) обусловлен увеличением мировых цен на данные товары при снижении физических объемов импорта.

В импорте в 2003г. преобладали: оборудование, приборы, инструмент и запчасти (21,2%); ГСМ (9,6%); сырье для швейной, текстильной и кожевенной промышленности (8,1%); сталь (6,6%).

Планом социально-экономического развития страны на 2001-2005гг. среднегодовой прирост экспорта определен в 16% и его объем за 5 лет должен достичь 114 млрд.долл.

Реализацию поставленных целей предполагается обеспечить за счет повышения конкурентоспособности товаров, увеличения экспорта промышленной продукции и сведения к минимуму экспорта сырья или продуктов его первичной переработки, поддержания и расширения доли СРВ на традиционных рынках, освоения новых рынков. Планом 2003г. рост экспорта определен на уровне 12%.

В 2005г. доля промышленной продукции (включая продукцию добывающей и легкой промышленности) в национальном экспорте должна сохраниться на уровне 2000г. — 70% при ежегодном росте на 15,9%. Доля потребительских промтоваров составит 43% от общего объема промышленного экспорта, возрастая на 22% в год; доля продукции сельского, лесного и рыбного хозяйств планируется на уровне 30% (практически на уровне 2000г.).

Будет продолжена работа по повышению качества основных экспортных вьетнамских товаров — риса, кофе, каучука, морепродуктов, швейных изделий, обуви, кустарно-художественных изделий, электроники.

В 2003г., в связи с насыщением рынка и за счет организации импортозамещающего производства на 19% сократился импорт мотоциклов и мопедов. За счет развития собственного производства предполагается сокращение импорта таких товаров как цемент, клинкер, горюче-смазочные материалы, бумажная продукция, сталь, готовые автомобили.

При импорте товаров во Вьетнаме предпочтение отдается современному оборудованию и технике, материалам, не производимым внутри страны. Особое внимание в «Стратегии развития экспортно-импортных дел Вьетнама в 2001-10гг.» уделяется импорту высокотехнологичного оборудования, предназначенного для переработки продукции сельского, лесного и водного хозяйств, производства товаров легкой промышленности, а также импорту новейших технологий, машин, оборудования для создания потенциала по производству новых экспортных товаров и материалов.

Общий объем импорта в 2001-05гг. должен составить 118 млрд.долл. при среднегодовом росте в 15%. Его структура в 2005г. должна выглядеть следующим образом: машины, оборудование и запчасти — 32,6% (среднегодовой рост 17,2%); топливо, сырье и материалы — 63,5% (13,9%); потребительские товары — 3,9% (без увеличения).

В 2004-05гг. будет продолжена реализация политики открытых дверей и интеграции Вьетнама в мировую экономику, в т.ч. ведение переговоров по вступлению Вьетнама в ВТО.

Примерами мер обеспечения экономического развития страны, предпринимаемых руководством Вьетнама, могут служить.

1. Постановление правительства от 10 фев. 2003г. «О деятельности представительств СРВ в зарубежных странах». Постановление обязывает представительства Вьетнама за рубежом оказывать содействие отечественным предпринимателям в развитии торговли и наращивании экспорта в целях поддержания экономического роста страны.

Представительствам СРВ за рубежом вменяется в обязанность сбор, анализ и предоставление информации о потенциале, стратегии, политике, экономическом положении, законодательстве, таможенном регулировании, международных организациях, научных и технологических возможностях стран пребывания. Одновременно представительства СРВ за рубежом должны принимать эффективные меры по распространению в странах пребывания сведений об экономике, культуре, политике, законодательстве, стратегии в области экономики, социального развития и планах Вьетнама.

Представительствам предписывается в координации с министерствами торговли, планирования и инвестиций, иностранных дел изыскивать пути увеличения объемов привлекаемой Официальной помощи развитию (Official development assistance — ОДА) и прямых иностранных инвестиций, наращивания объемов экспорта, организация выставок и ярмарок для развития торговли. Правительство СРВ ориентирует вьетнамские организации и частные лица на установление тесного сотрудничества отечественных и иностранных компаний, а также на привлечение инвестиций, туристов, развитие торгового сотрудничества и сотрудничества в сфере трудовых ресурсов.

Представительства СРВ за рубежом должны также осуществлять деятельность, направленную на создание благоприятных условий для использования средств и потенциала зарубежных вьетнамских диаспор в экономическом развитии Вьетнама. Постановление определяет права и обязанности министерств и органов местной власти во взаимоотношениях с представительствами СРВ за рубежом. Инициатором разработки Постановления (вступило в силу с 20 марта 2003г.) является МИД СРВ.

2. Решение министра торговли от 22 окт. 2003г. об обнародовании списка важнейших товаров и списка важнейших рынков, торговля которыми стимулируется государством в 2004г..

К стратегическим экспортным товарам Вьетнама в 2004г. отнесены: морепродукты (включая *Basa bocourti*, *Sutfish*, *Sutchi*, *Tilapia*), рис, чай, кофе переработанный, перец черный переработанный, овощи и фрукты (свежие и переработанные), текстиль, готовая одежда, обувь, изделия из дерева, электрическая продукция и электроника, информатика, изделия из пластмасс, машиностроительная продукция, свинина и продовольствие, строительные материалы (включая фарфор).

Стратегическими экспортными рынками для Вьетнама в 2004г. согласно документу (в порядке значимости) являются: США, ЕС, Япония, Китай, **Россия** и страны Восточной Европы, Республика Корея, прочие рынки.

## Внешняя торговля

В 2002г. внешняя торговля СРВ развивалась динамично, что явилось следствием преодоления экономического спада в регионе, дальнейшей либерализации торговли со странами АСЕАН, США и ЕС; благоприятной экономической конъюнктуры на ряд товаров традиционного вьетнамского экспорта.

Крупнейшими внешнеторговыми партнерами СРВ в 2002г., как и ранее, оставались страны Азии — 57,1% товарооборота Вьетнама, в т.ч.: Япония — 4,9 млрд.долл. (13,8%); Китай — 3,7 млрд.долл. (10,2%); Сингапур — 3,5 млрд.долл. (9,8%); Тайвань — 3,3 млрд.долл. (9,3%); Республика Корея — 2,8 млрд.долл. (7,7%). Товарооборот со странами Европы составил 6 млрд.долл. (17% товарооборота СРВ); наиболее крупными европейскими внешнеторговыми партнерами Вьетнама являются Германия, Франция и Россия (3,6%, 2,1% и 1,9% товарооборота СРВ соответственно). На 23,3% возрос в 2002г. объем торговли с Австралией и превысил 1,6 млрд.долл.

Динамично в 2002г. развивалась вьетнамско-американская торговля (прирост к уровню 2001г. составил 95%). США вошли в пятерку крупнейших внешнеторговых партнеров СРВ — 2,9 млрд.долл. (8% объема внешней торговли СРВ), опередив по объему товарооборота такие страны, как Республика Корея и Австралия. В 2002г. США заняли вторую позицию во вьетнамском экспорте и лишь немного уступают по этому показателю Японии.

Внешнеторговый оборот СРВ в 2002г. достиг уровня 35,83 млрд.долл. В сравнении с предг. прирост составил 14,9% (в 2001г. — 3,6%), 1/3 прироста обеспечено экспортно-импортной деятельностью сектора с участием иностранного капитала. Рост импорта в 2002г. в 2 раза превысил рост экспорта, что увеличило дефицит внешнеторгового баланса в 2,5 раза (2,77 млрд.долл.). 15% внешней торговли СРВ составил экспорт сырой нефти и импорт нефтепродуктов, что обусловлено отсутствием собственной нефтеперерабатывающей базы.

Внешнеторговый оборот СРВ, в млрд.долл.

	2001г.	2002г.	02/01гг. (%)
Товарооборот.....	31,19	35,83	114,9
Экспорт.....	15,03	16,53	110
- предприятия с инокапиталом .....	6,80	7,77	114,3
Импорт.....	16,16	19,3	119,4
- предприятия с инокапиталом .....	4,99	6,58	132,1
Сальдо .....	-1,13	-2,77	245,1

Индексы роста товарооборота за последние 5 лет, в % к предг.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002гг.
Товарооборот.....	100,4	111,6	129,4	103,6	114,9
Экспорт.....	101,9	123,3	125,5	103,8	110
Импорт .....	99,2	102,1	133,2	103,4	119,4

Экспорт в 2002г. составил 16,53 млрд.долл., что на 10% больше, чем в 2001г., причем рост был обеспечен в основном за счет экспорта сектора с участием инокапитала — 7,77 млрд.долл. (рост на 14,3%); экспорт остальных вьетнамских предприятий составил 8,76 млрд.долл. (6,5%). Возрос экспорт таких основных товаров, как готовая одежда — 2,71 млрд.долл. (37,2%), продукция водного промысла — 2,02 млрд.долл. (13,9%), обувь — 1,83 млрд.долл. (17,2%), нефть — 3,2 млрд.долл. (рост 3,2% при увеличении

объема экспортируемой нефти лишь на 0,7%). Экспорт риса в 2002г. в физическом выражении сократился на 13,1% (3,24 млн.т.), но по стоимости, благодаря росту цен на мировом рынке, увеличился на 16,2% (0,73 млрд.долл.). 5 перечисленных товаров (нефть, одежда, продукция водного промысла, обувь, рис) обеспечили 60% стоимости экспорта и 9,66% из 10% роста экспорта в 2002г. В экспорте промтоваров следует отметить сокращение в 2002г. экспорта изделий электроники на 15,2%.

Рост экспорта был обеспечен за счет: 1) реализации Торгового соглашения между США и Вьетнамом, что позволило вьетнамским компаниям увеличить свой экспорт на рынок США в 2 раза в сравнении с 2001г.; 2) проведения вьетнамскими фирмами активной работы по продвижению своей продукции на внешние рынки; 3) стабилизации цен на основные экспортные товары, значительного увеличения цен на нефть и рис; 4) проведения политики поощрения экспорта (предоставление льгот предприятиям, поставляющим сырье для производства экспортных товаров).

Импорт в 2002г. составил 19,3 млрд.долл., рост — 19,4%. В сравнении с 2001г., возрос импорт машин, оборудования и запчастей — 3,7 млрд.долл. (35%), металлопроката — 1,31 млрд.долл. (36,6%), химикатов — 0,47 млрд.долл. (31%), тканей — 1 млрд.долл. (80%). В импорте в 2002г. преобладали: оборудование, приборы, инструмент и запчасти (19,2%); бензин (10,5%); сырье для швейной, текстильной и кожевенной промышленности (9,2%); сталь (6,8%); ткани (5,3%).

Планом социально-экономического развития страны на 2001-05гг. среднегодовой прирост экспорта определен в 16% и его объем за 5 лет должен составить 114 млрд.долл. Достижение поставленных целей предполагается обеспечить за счет повышения конкурентоспособности товаров, увеличения экспорта промпродукции и сведения к минимуму экспорта сырья или продуктов его первичной переработки, поддержания и расширения доли СРВ на традиционных рынках, освоения новых рынков.

С учетом реальной ситуации в экономике и позиций Вьетнама на внешних рынках планом 2003г. рост экспорта определен в 7,5-8%. Намечено создание фондов содействия экспорту, в особенности сельхозпродукции.

В 2005г. доля промпродукции (включая продукцию добывающей и легкой промышленности) в национальном экспорте должна сохраниться на уровне 2000г. — 70% при ежегодном росте на 15,9%. Доля потребительских промтоваров составит 43% от общего объема промэкспорта, возрастающая на 22% в год; доля продукции сельского, лесного и рыбного хозяйств планируется на уровне 30%, т.е. на уровне 2000г. Будет продолжена работа по повышению качества основных экспортных вьетнамских товаров — риса, кофе, каучука, морепродуктов, швейных изделий, обуви, кустарно-художественных изделий, электроники.

Государство проводит политику ограничения ввоза товаров, производство которых уже налажено внутри страны. В 2002г., в связи с насыщением рынка и за счет организации импортозамещающего производства в 2 раза сократился импорт мотоциклов и мопедов. По мере развития собственного производства предпола-

гаются сокращение импорта таких товаров как цемент, клинкер, горюче-смазочные материалы, бумажная продукция, сталь.

При импорте товаров во Вьетнам предпочтение отдается передовым, современным оборудованию и технике, материалам, не производимым внутри страны. Особое внимание в «Стратегии развития экспортно-импортных деятельности Вьетнама в 2001-10гг.» уделяется импорту высокотехнологического оборудования, предназначенного для переработки продукции сельского, лесного и водного хозяйств, производства товаров легпрома, а также импорту новейших технологий, машин, оборудования для создания потенциала по производству новых экспортных товаров и материалов.

Общий объем импорта в 2001-05гг. должен составить 118 млрд.долл. при среднегодовом росте в 15%. Его структура в 2005г.: оборудование и запчасти – 32,6% (среднегодовой рост – 17,2%); топливо, сырье и материалы – 63,5% (среднегодовой рост – 13,9%); потребтовары – 3,9% (без увеличения).

В 2001-05гг. будет продолжена реализация политики открытых дверей и интеграции Вьетнама в мировую экономику, в т.ч. ведение переговоров по вступлению Вьетнама в ВТО.

## Таможенный тариф

Во Вьетнаме в соответствии с принятой в 2001г. системой экспортно-импортного регулирования на 2001-05гг. действуют списки товаров: запрещенных к экспорту/импорту; экспорт/импорт которых осуществляется по лицензии минторга СРВ; входящих в сферу отраслевого управления.

В 2003-05гг. лицензированию подлежит лишь импорт сахара (рафинад,сырец). Государство оставило за собой квотирование в соответствии с международной практикой экспорта текстиля на некоторые внешние рынки, а также квотирование импорта нефтепродуктов.

При импорте товаров во Вьетнаме применяются три режима налогообложения: обычный; преференциальный; специальный преференциальный.

Преференциальное налогообложение действует в отношении товаров, импортируемых из стран, с которыми Вьетнам подписал соглашения о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования (более 70).

Уровень обычной ставки импортного тарифа на 50% выше уровня преференциальной ставки. Специальные преференции применяются в рамках региональных блоков (Зона свободной торговли стран АСЕАН) или в отношении стран, с которыми Вьетнам подписал соответствующие комплексные соглашения (вьетнамо-американское Торговое соглашение). **Россия** пользуется преференциальной ставкой налога. Ставки таможенного тарифа – адвалорные.

С дек. 2003г. таможенные органы Вьетнама при определении налогооблагаемой стоимости некоторых импортируемых товаров действуют в соответствии с принципами Генерального соглашения по таможенным тарифам и торговле (ГАТТ). Данные правила применяются в отношении: товаров, импортируемых предприятиями и сотрудничающими сторонами, действующими в соответствии с Законом об иностранных инвестициях во Вьетнаме; товаров, происходящих из

стран, с которыми Вьетнам подписал соглашения об определении налогооблагаемой стоимости импортных товаров в соответствии с принципами ГАТТ; а также списков товаров, утверждаемых премьер-министром Вьетнама.

В отношении других товаров продолжают применяться так называемые списки минимальных импортных цен. При импорте товаров уплачивается также налог на добавленную стоимость. При импорте некоторых товаров (автомобили, спиртные напитки, сигареты и др.) применяется специальный потребительский налог. Если товар облагается акцизом, то не платится НДС, и наоборот.

В соответствии с Решением министра финансов СРВ от 13.06.2003г. создана новая система Экспортно-импортных тарифов Вьетнама соответствующая системе HS-2002 Всемирной таможенной организации и системе таможенных тарифов стран АСЕАН (АНТН). Были повышены ставки импортных тарифов на 195 товарных наименований в целях поощрения внутреннего производства данных товаров.

В отношении таких чувствительных товаров, как автомобили, автомобильные запчасти, автосборочные комплекты в целях ограничения импорта автомобилей, бывших в употреблении, повышения покупательской способности на автомобили, собранные во Вьетнаме, в новых Тарифах прослеживается следующий принцип: повышение импортных тарифов на некоторые типы транспортных средств, бывших в употреблении, на 50% в сравнении с импортными тарифами на новые автомобили аналогичного типа; повышение ставок импортных тарифов на 5-10% на некоторые типы автомобильной техники специального назначения конструкция которых позволяет легко их переоборудовать.

В целях реализации постановлений правительства, ориентированных на увеличение доли отечественного производства, поощрения развития национальной автомобильной промышленности в предстоящий период, новые Тарифы отменяют положения о ставках импортных тарифов на автосборочные комплекты в форме СКD1, в соответствии с установкой на запрет импорта данной формы автосборочных комплектов с 1 янв. 2004г. Из двух форм СКD2 (СКD2 с электростатическим покрытием и СКD2 без электростатического покрытия) создана одна форма СКD и одновременно на нее были подняты тарифы в среднем на 5%.

Были понижены ставки импортных тарифов на 106 товарных наименований в целях снижения производственных издержек, преодоления несоответствий между тарифными ставками на сырье и готовую продукцию, сужения или расширения товарной номенклатуры Тарифов.

К 72 товарам, в отношении которых применялись дополнительные сборы или взималась разница в цене, стали применяться только импортные тарифы или были полностью отменены всякие виды дополнительных сборов и разницы в цене. Это связано с выполнением Вьетнамом обязательств по международным соглашениям и постепенным переходом к единственной защитной мере в виде импортных тарифов. Можно сказать, что на данные 72 товара новые тарифные ставки: 1) стали равны сумме старых ставок и сборов от разницы цен; 2) стали выше старых ставок, но ниже суммы старых ставок и сборов разницы цен; 3) остались на прежнем уровне.

Новый Импортный преференциальный тариф имеет 15 уровней: 0%, 1%, 3%, 5%, 7%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 40%, 50%, 60%, 80%, 100%; были отменены 5 ставок (12%, 18%, 35%, 45%, 120%); уровень средневзвешенной ставки преференциального импортного тарифа повысился и составил 18,2%.

В соответствии с Указом Постоянного комитета Национального Собрания от 25.05.2002г. «О защитных мерах при импорте иностранных товаров во Вьетнам» и Постановлением правительства СРВ от 08.12.2003г., детально регулирующим исполнение Указа от 25.05.2002г., могут применяться следующие защитные меры при импорте иностранной продукции во Вьетнам: увеличение ставок импортного тарифа; квотирование импорта; тарифное квотирование; применение специфических ставок импортного налога; лицензирование импорта; дополнительные сборы в отношении импортных товаров; другие меры.

Вышеуказанными нормативными актами устанавливается процедура расследования минторгом СРВ и применения защитных мер в случае импорта во Вьетнам иностранных товаров в значительных объемах, наносящего серьезный ущерб внутреннему производству. В дек. 2003г. правительство СРВ поручило министерству торговли Вьетнама разработать нормативные акты по реализации вышеупомянутого Постановления. Рассматривается вопрос об экспериментальном применении специфических тарифных ставок в отношении 4 товаров: строительного стекла, керамической плитки, сантехники, яиц птицы.

В авг. 2003г. во Вьетнаме в экспериментальном порядке была введена система тарифного квотирования при импорте некоторых продтоваров (Решение премьер-министра СРВ от 09.05.2003г. «О применении тарифных квот в отношении импортных товаров во Вьетнаме», Решение министра финансов СРВ от 07.08.2003г. «Об обнародовании Перечня товаров и ставок импортного налога для применения тарифных квот»).

При использовании системы тарифных квот, товары облагаются пошлиной по действующей преференциальной (первичной) ставке импортного тарифа до тех пор, пока объем импорта не достигнет определенной величины, после чего вступает в действие более высокая вторичная ставка. Тарифные квоты (количество товара, облагаемое пошлиной по первичной ставке) ежегодно устанавливаются министерством торговли СРВ; уровень вторичных ставок устанавливается минфином СРВ.

С 1 янв. 2004г. во Вьетнаме, в соответствии с Циркуляром минторга СРВ от 15.12.2003г., регулирующим исполнение Решения премьер-министра СРВ от 09.05.2003г. «О применении тарифных квот в отношении импортных товаров во Вьетнаме на 2004г., применяются тарифные квоты при импорте 7 товаров: молочного сырья не сгущенного (код ТН ВЭД Вьетнама – 0401), молочного сырья сгущенного (0402), яиц птицы (0407), кукурузного зерна (1005), сырьевого листового табака (2401), соли (2501), хлопка (5201,5202,5203).

При импорте упомянутых товаров сверх установленной квоты применяются следующие вторичные ставки.

Сырьевой листовой табак 2401 10 10 – 2401 30 90, 80 – 100% (первичная ставка: 15-30%);

Соль 2501 00 10 – 2501 00 90, 60% (первичная ставка: 10 – 30%);

Хлопок 5201 00 00, 10% (первичная ставка: 0%); 5202 10 00 – 5202 99 00, 20% (первичная ставка – 10%); 5203 00 00, 10% (первичная ставка – 0%).

Министерством торговли СРВ установлены квоты на 2004г. на ввоз сырьевого листового табака и соли; на остальные товары разрешение минторга на импорт выдается предприятиям, зарегистрированным с правом ведения предпринимательской деятельности в соответствующей отрасли, и в соответствии с производственной необходимостью.

## Закон о таможене

В 2002г. обновлялось таможенное законодательство Вьетнама, правовая база регулирования ВЭД, продолжался постепенный переход от нетарифных к тарифным мерам регулирования в соответствии с программой регулирования экспортно – импортной деятельности в 2001–05гг. Вьетнам продолжал реализацию своих обязательств по присоединению к Зоне свободной торговли стран АСЕАН, а также вел активную работу по подготовке переговорного процесса по вступлению в ВТО.

В 2002г. вступил в силу новый Закон о таможене №29/2001/QH10, принятый Национальным собранием СРВ 29 июня и заменивший Закон о таможене, принятый Госсоветом СРВ еще 20 фев. 1990г.

Закон состоит из 8 глав, определяет общие понятия и положения, касающиеся таможенной деятельности. Закон устанавливает порядок проведения таможенной проверки, надзора за ввозимыми/вывозимыми товарами, транспортными средствами, товарами, хранящимися на таможенных складах, порядок приостановления таможенного оформления в отношении экспортных/импортных товаров, к которым предъявляются требования по защите интеллектуальной собственности, порядок применения льготного режима при таможенном оформлении. Закон также определяет ответственность таможни по борьбе с контрабандой, незаконной транспортировкой товаров через границу, порядок организации взимания налогов и др. сборов в отношении экспортных/ импортных товаров, госрегулирования таможенной деятельностью и др.

В 2002г. вступили в силу нормативные акты, регулирующие исполнение и вносящие изменения в некоторые статьи Закона о таможене: постановления правительства СРВ № 101/2001/ND-CP и № 102/2001/ND-CP от 31 дек. 2001г. решение премьер-министра № 113/2002/QD-TTg от 4 сент. 2002г.

В соответствии с решением начальника Главного таможенного управления № 252/2002/QD-TCHQ от 19 фев. 2002г. началось экспериментальное использование электронного таможенного декларирования. В эксперименте участвовали таможенные органы провинций Биньзюнг, Донгнай, г.г.Хошимина и Хайфонга. Но существуют объективные трудности в использовании этой формы декларирования, обусловленные отсутствием законодательной базы подтверждения электронной подписи и электронной документации. На практике это означает, что декларант должен заверять оригиналы документов в таможенном офисе.

В связи с начатой в 2002г. программой преобразования некоторых министерств и ведомств согласно решению премьер-министра № ПЗ/2002/QD-



ГТг от 4 сент. 2002г. Главное таможенное управление СРВ было передано в ведение минфина СРВ. Минфин СРВ управляет деятельностью и контролирует ГТУ, а также назначает Начальника ГТУ.

Принятая в 2001г. система экспортно-импортного регулирования на 2001-05гг. содержит следующие положения. В области экспортно-импортного регулирования действуют списки товаров, запрещенных к экспорту/импорту, списки товаров, экспорт/импорт которых осуществляется по лицензии минторга, списки товаров, входящих в сферу отраслевого управления в 2001-05гг.

Если в 2001г. лицензированию при импорте подлежали 8 категорий товаров, то к началу 2002г. было отменено лицензирование импорта некоторых видов стекла, металлопроката, животного рафинированного масла, а к началу 2003г. — цемента, мотоциклов и автомобилей пассажироместностью менее 9 мест. В 2003-05гг. лицензированию подлежит лишь сахар (рафинад, сырец).

В 2001г. было отменено квотирование экспорта риса, импорта удобрений. Государство оставило за собой лишь квотирование экспорта текстиля на некоторые внешние рынки, а также квотирование импорта нефтепродуктов.

При экспорте, импорте товаров действуют списки товаров, входящих в сферу ведения 7 министерств и ведомств: министерства сельского хозяйства и развития деревень; министерства водного промысла, Госбанка, министерства почт и телекоммуникаций, министерства культуры — информации, минздрава, минпрома.

При импорте товаров во Вьетнаме применяются три режима налогообложения: обычный, преференциальный и специальный преференциальный. Преференциальное налогообложение действует в отношении стран, с которыми Вьетнам подписал соглашения о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования (70). Уровень обычной ставки на 50% больше уровня преференциальной ставки. Специальные преференции применяются в рамках региональных блоков (Зона свободной торговли стран АСЕАН, Торговое соглашение с Европейским союзом на поставку текстиля) или в отношении стран, с которыми Вьетнам подписал соответствующие комплексные соглашения (вьетнамо-американское Торговое соглашение). Россия пользуется преференциальной ставкой налога. Средняя преференциальная ставка импортного налога в 2002г. несколько возросла в сравнении с 2001г. — 15,7% и 15,1% соответственно, уровни ставки варьируются от 0 до 120%.

При импорте товаров уплачивается также налог на добавленную стоимость. Налогооблагаемой базой для подсчета НДС является стоимость импортируемого товара плюс импортный налог, подлежащий уплате. При импорте некоторых товаров (автомобили, спиртные напитки, сигареты и др.) применяется специальный потребительский налог. Если товар облагается акцизом, то соответственно не должен уплачиваться НДС, и наоборот.

Что касается обязательств Вьетнама по реализации программы СЕРТ/АФТА, то к 2002г. Вьетнам перевел 5430 товарных наименований в Список немедленного снижения тарифов (IL) из общего количества в 6283 товарных наименования, входящих в программу. 600 товаров, входящих в Список временного исключения (TEL), в 2003г.

будут переведены в Список IL. Список важных товаров сельского хозяйства (SL) Вьетнама включает 51 наименование, Список полного исключения (GEL) — 202. Средняя ставка пошлины по программе СЕРТ/АФТА на товары, входящие в списки IL и TEL, снижена в 2002г. до 10,7%. Ведущие страны АСЕАН (Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней) предложили остальным 4 странам — членам ассоциации, в т.ч. и Вьетнаму, начать реализацию программы СЕРТ/АФТА на год раньше, в связи с чем Вьетнам должен выполнить свои обязательства уже к 2005г.

Хотя Вьетнам и выполняет свои обязательства по снижению тарифов в рамках Зоны свободной торговли стран АСЕАН, он может отсрочить снижение тарифов путем сохранения важнейших товаров в Списке полного исключения (GEL). Товары, входящие в этот список, исключаются из каких-либо программ по снижению тарифов. Данный список включает алкогольные напитки, мотоциклы мощностью менее 250 куб. см., автомобили пассажироместностью менее 15 мест.

При импорте товаров сохраняются льготы в отношении предприятий с участием инокапитала. Предприятия с участием инокапитала, вкладывающие средства в проекты, входящие в особый перечень проектов поощрения инвестиций, или в районы с особо сложными социально-экономическими условиями, или в производство запчастей и деталей в машиностроении, электрической, электронной промышленности, освобождаются от уплаты импортного налога на производственное сырье в течение 5 лет с момента начала производства. Предприятия, продающие свою продукцию другим компаниям, непосредственно выпускающим экспортную продукцию, освобождаются от уплаты импортного налога на сырье пропорционально объему экспортируемой продукции.

В 2002г. льготы каким-либо отдельным странам Вьетнамом не предоставлялись. Согласно решению, принятому ранее, в 2002г. были снижены на 50% преференциальные ставки импортного налога на некоторые товарные группы, имеющие лаосское происхождение.

Значительно сократилась номенклатура вьетнамских товаров, облагаемых экспортным налогом. С 1 мая 2002г. вступил в действие новый экспортный тариф. Экспортным налогом облагаются 49 товаров 13 товарных групп; действуют 11 уровней налога, которые варьируются в пределах 0-45%. Самые высокие ставки налога 45% применяются в отношении металлических отходов и лома.

Вьетнам — член IMF, WB, ADB (1993г.), член АСЕАН (1995г.), АСЕМ (1996г.), АПЕС (1998г.), подписал торговое соглашение с США (вступило в силу 11.12.2001г.). Заявку на присоединение к ВТО Вьетнам подал в дек. 1994г. Большое влияние на этот процесс оказало подписание Торгового соглашения Вьетнама с США, т.к. оно построено на принципах ВТО.

На 5 заседании Рабочей группы по вступлению Вьетнама в ВТО, проведенной в апр. 2002г., был рассмотрен вопрос о начале проведения Вьетнамом двусторонних переговоров и планах действий по реализации некоторых соглашений ВТО, включая соглашения, связанные с инвестициями и правами на интеллектуальную собственность. На 6 заседании, проведенном в дек. 2002г., были начаты

переговоры. В 2002г. Вьетнам провел двусторонние переговоры с 16 странами-членами ВТО, в т. ч. с США, Японией, Республикой Кореей, Швейцарией, Австралией, Европейским Союзом, Новой Зеландией и т. д. Переговоры идут медленно из-за ограниченного числа вьетнамских экспертов, имеющих опыт подобного рода переговоров. Вьетнам планирует вступить в ВТО в 2005г.

Как член ВТО Вьетнам улучшил бы позиции по защите своих экономических интересов на международной арене. За неимением др. инструментов, некоторые страны-импортеры применяют санитарные стандарты, или заявляют о демпинге в целях защиты интересов своих внутренних производителей. Вьетнамский экспорт креветки и газовых зажигалок в Европейский Союз, рыбного филе в США, чеснока и водонепроницаемой обуви в Канаду уже столкнулся с торговыми барьерами подобного рода. Не являясь членом ВТО, Вьетнам не может получить преимуществ в решении этих споров. Разрешение торговых споров может оказаться для Вьетнама довольно дорогим.

Присоединение КНР к ВТО будет иметь для Вьетнама как позитивные, так и негативные последствия. В положительном аспекте, Вьетнам получит более широкий доступ на китайский рынок. Прежде всего это увеличит вьетнамский экспорт риса, продукции пищевой и легкой промышленности и т.д. Доступ на китайский рынок будет более гарантирован, все торговые споры будут решаться уже в соответствии с международными стандартами, что имеет важное значение для торговых партнеров Китая, включая и Вьетнам. Вступление Китая в ВТО усилит голос Восточно-азиатского региона в этой организации.

Негативное воздействие вступления Китая в ВТО заключается в конкуренции Вьетнама и Китая при экспорте аналогичных товаров на рынки третьих стран. Вьетнамскому экспорту текстиля и трикотажа будет нанесен удар после отмены квотирования китайского экспорта аналогичной продукции в США и Европейский Союз в 2005г. Открытие своей сферы услуг прямым иноинвестициям заставит китайское руководство изменить и создать законодательство, соответствующее международным стандартам. Улучшение инвестиционного климата может переориентировать иноинвесторов, ведущих деятельность в Восточно-азиатском регионе, на Китай из др. близлежащих стран, включая Вьетнам.

Новые законодательные акты в области регулирования ВЭД, вступившие в действие в 2002г.: указ президента СРВ № 11/2002/L-СТН от 07.06.2002г. «О принятии Закона о режиме наибольшего благоприятствования и национальном статусе в международной торговле»; указ президента СРВ № 12/2002/L-СТН от 07.06.2002г. «О принятии Закона о защитных мерах в отношении иностранной продукции, импортируемой во Вьетнам»; постановление правительства № 60/2002/ND-СР от 06.06.2002г., регулирующее определение налогооблагаемой стоимости импортируемых товаров в соответствии с принципами Соглашения о реализации статьи 7 Генсоглашения по таможенным тарифам и торговле (ГАТТ); циркуляр минздрава № 06/2002/ТТ-ВУТ от 30.05.2002г., регулирующий экспорт/импорт медоборудования, входящего в область специализированного отраслевого управления в 2002-05гг.

В 2002г. правительство СРВ приняло решение, касающееся политики поддержки экспортеров и включающее положение о создании фонда кредитной поддержки экспортеров. Создание фонда является первым шагом в образовании государственного экспортно-импортного банка, предоставляющего льготные процентные ставки компаниям, осуществляющим внешнеторговые операции. Фонд будет предоставлять займы на льготных условиях производителям новых экспортных товаров и товаров, при производстве которых используется в основном сырье, рабочая сила внутри страны. Предприятия, производящие продукцию, предназначенную на экспорт, временно освобождаются от уплаты импортного налога, НДС на сырье, импортируемое для производства экспортной продукции.

### Связи с АСЕАН

В соответствии с подписанным в 2003г. соглашением АСЕАН и Китай в течение 10 лет создадут общую зону свободной торговли (ASEAN — China Free Trade Area). Согласно соглашению планируется, что Китай и 6 наиболее развитых стран АСЕАН откроют сектор услуг и инвестиционные рынки до 1 янв. 2005г. Предполагается, что данный процесс завершится к 2010г. 4 других члена АСЕАН (Камбоджа, Лаос, Бирма и Вьетнам) должны завершить процесс к 2015г. Китай выступил инициатором программы Early Harvest (ЕНР) — трехлетней программы, направленной на поощрение АСЕАН к созданию общей зоны свободной торговли.

Программа Early Harvest будет применяться к 484 из 510 товаров, входящих в товарные группы 1-8 Таможенного тарифа; остальные 26 товаров остаются защищенными. Почти все из 484 выбранных товаров составляют экспортный потенциал Вьетнама. Программа позволит Вьетнаму получить определенную выгоду от снижения Китаем импортных пошлин на эти товары. В соответствии с обязательствами снижение тарифов по программе ЕНР началось с 1 янв. 2004г. и будет завершено (т.е. тарифы будут снижены до 0%) Китаем и 6 развитыми странами АСЕАН в 2006г., Вьетнамом ~ в 2008г., Лаосом и Бирмой — в 2009г., Камбоджей — в 2010г. С 1 янв. 2004г., Вьетнам начал снижение импортных тарифов по 88 товарам, импортируемым из Китая, а Китай — по 206 товарам, импортируемым из Вьетнама.

Создаваемая зона свободной торговли может обеспечить Вьетнаму возможность превращения в транзитную страну по транспортировке грузов из АСЕАН в Китай и в обратном направлении. Северная провинция Вьетнама Лангшон, имеющая железнодорожную и шоссейную связь с Китаем, станет официальным полигоном торговли между Китаем и Вьетнамом, Таиландом, Лаосом, Камбоджей.

В рамках региональных блоков Вьетнам стремится насколько возможно защитить основные товары внутреннего производства. В основном это касается продукции сельского хозяйства. Хотя Вьетнам и выполняет свои обязательства по снижению тарифов в рамках Зоны свободной торговли стран АСЕАН, он может отсрочить снижение тарифов на наиболее важные товары отечественного производства еще на несколько лет за счет их сохранения в Списке полного исключения (GEL) и Чувствительном списке сельхозпродукции (SEL).

Согласно программе снижения таможенных тарифов в рамках Зоны свободной торговли АСЕАН (СЕРТ/АФТА) 2003г. стал для Вьетнама годом окончательного перевода товаров, входящих в Список временного исключения (TEL), в Список немедленного снижения тарифов (IL) с начальной ставкой снижения, равной или ниже 20%. Одновременно Вьетнам отменил все нетарифные меры, т.е. лицензирование, квотирование импорта и т.д. в отношении товаров, происходящих из стран АСЕАН.

Реализация программы снижения тарифов в 2003г. была задержана на 6 месяцев из-за необходимости расширения и детализации Таможенного тарифа Вьетнама в соответствии со стандартами стран АСЕАН (число тарифных позиций было увеличено с 6514 до 10689). Соответственно увеличилось число товарных позиций по программе СЕРТ/АФТА в 2003-06гг.: список немедленного снижения (IL) с 5549 позиций увеличен до 8770; список временного исключения (TEL) — с 755 позиций до 1415; чувствительный список сельхозпродукции (SEL) — с 52 до 89; список полного исключения (GEL) — со 158 до 415 позиций.

С 1 июля 2003г. по 10150 товарным наименованиям установлены тарифы, равные или менее 20%, в т.ч. по 73,6% общего количества товарных позиций тарифы снижены до 0-5% уже в 2003г., а на все остальные товары, входящие в программу, тарифы будут снижены до 0-5% к 2006г.

В 2003г. 6 стран членов АСЕАН (Таиланд, Малайзия, Индонезия, Сингапур, Филиппины, Бруней) завершили реализацию обязательств по снижению тарифов до 0-5%, что обеспечило вьетнамским предприятиям хорошие возможности для продвижения своей продукции на рынки этих стран. Это касается таких товаров, как сырая нефть, рис, электроника, одежда, обувь, кустарно-художественные изделия, фрукты, чай, кофе. Вьетнам имеет возможность до 2006г. для защиты внутреннего производства по некоторым товарным позициям. Отдельные страны члены АСЕАН предоставляют новым членам Ассоциации преференции в сравнении с тарифами СЕРТ/АФТА в соответствии с системой преференций по присоединению к АСЕАН (AISP). Таиланд предоставил Вьетнаму льготы по 19 товарным позициям (корица, каменный уголь, некоторые типы стеклянной продукции и т. д.), импортируемым из Вьетнама по ставкам ниже 5%. Малайзия предоставила Вьетнаму преференции в виде ставки 0% при импорте из Вьетнама 172 товарных наименований, включая продукцию водного промысла, фрукты, изделия из пластмассы, стекла, некоторые типы машин и оборудования.

В 2003г. Вьетнам провел очередную серию многосторонних переговоров по вступлению в ВТО. Вьетнамское руководство планирует форсировать данный процесс и обеспечить вступление страны в ВТО в конце 2005г.

### Региональная интеграция

Вьетнам является участником АСЕАН, АТЭС, сотрудничает с Всемирным банком, Международным валютным фондом и др. международными экономическими организациями.

Вьетнам с 1995г. член АСЕАН, объединяющей 10 государств Юго-Восточной Азии. С конца 90гг. начал формироваться механизм взаимодействия «АСЕАН плюс три». Лидерами государств членов

Ассоциации и их восточно-азиатских партнеров (Республика Корея, Китай, Япония) был взят курс на укрепление координации усилий в сфере экономики, намечено расширение сотрудничества в вопросах политики, региональной безопасности, в решении трансграничных проблем. На встрече министров экономики стран «АСЕАН плюс три» были определены приоритетные области экономического сотрудничества: продвижение информационных технологий, поддержка среднего и малого бизнеса, взаимодействие в области торговли и инвестиций. Проводимая в рамках АСЕАН политика свидетельствует о стремлении восточно-азиатских государств к налаживанию более тесного сотрудничества, открывают перспективы формирования нового мощного регионального полюса. Главным фактором, стимулирующим развитие кооперационных связей государств Восточной Азии, является экономический. За последние 10 лет расширилось торгово-инвестиционное сотрудничество стран региона. Главным вниманием уделяется экономической интеграции стран членов АСЕАН, созданию соответствующей экономической инфраструктуры, формированию единых правил и стандартов на экономическом пространстве АСЕАН. Отсутствие единого координационного механизма сделало всю экономическую систему в Восточной Азии легко уязвимой, что подтвердил финансово-экономический кризис 1997-99гг.

На состоявшемся в нояб. 2002г. в Пномпене очередном саммите АСЕАН, прошедшем в формате «АСЕАН плюс три», предприняты очередные шаги по дальнейшей координации деятельности и экономической интеграции стран участниц. В рамках АСЕАН Вьетнам участвует в реализации 90 проектов в различных областях сотрудничества, в т.ч. в проекте по комплексному освоению всего субрегиона («Большой Меконг»). Важное значение придается участию Вьетнама в формировании Зоны свободной торговли (АФТА), Зоны инвестиций АСЕАН (АИА), углублению кооперации в рамках Схемы промышленного сотрудничества (АИКО), либерализации торговли услугами и т.д. Вьетнам является лидером т.н. «северного крыла» АСЕАН, куда входят экономически менее развитые страны-члены Ассоциации.

Существует ряд факторов, сдерживающих развитие интеграционных процессов в формате «АСЕАН плюс три». Большинство стран региона являются развивающимися, конкурируют друг с другом на рынках капиталов, инвестиций, технологий и сбыта продукции. Идея азиатской экономической интеграции не находит поддержки в США и у их союзников — Австралии и Новой Зеландии. Странам Восточной Азии не хватает взаимного доверия.

С 1998г. Вьетнам является полноправным членом АТЭС. В числе практических мер обеспечения своего полномасштабного участия в работе АТЭС Вьетнам сосредоточил внимание на разработке и реализации Индивидуального плана действий (IAP); создании национальных структур в интересах осуществления единого руководства и координации действий на этом направлении (Госкомитет по международному экономическому сотрудничеству СРВ); продолжении изучения различных аспектов работы организации.

## Германия

### Экономика

По объему реального валового внутреннего продукта занимает первое место в Европе и третье – среди ведущих стран после США (9711 млрд. евро) и Японии (3807,5 млрд. евро). ВВП ФРГ составил в 2003г. 2129,8 млрд. евро. По прогнозам правительства Германии и ведущих экономистов, в 2004г. ожидается рост ВВП 1,5-2%. На Германию приходится почти треть совокупного ВВП ЕС.

	США	Еврозона	Германия	Япония
Кол-во жителей, млн.чел.	291,1	307,8	82,6	127,4
ВВП, млрд.евро)	9711	7050	2129,8	3807,5
Рост ВВП, % к 2002г.	2,8	0,7	-0,1	2,6
Госдолг, в% от ВВП	63,4	75,7	65,3	154,6
Доля в мир. эксп, %	11,6	-	9,4	5,4

По данным Евростата, ОЭСР, МВФ и ВТО

В 2003г. внешнеторговый оборот Германии, по оценкам, увеличился на 2% по сравнению с 2002г. и составил 1,193 трлн. евро. Положительное saldo выросло до 135 млрд. евро. Среди государств-экспортеров Германия занимает второе место (экспорт в 2003г. – 664 млрд. евро), уступая лишь США. Доля Германии в мировом экспорте составила в 2003г. 9,4%.

Золотовалютные резервы ФРГ на 1 дек. 2003г. составили 79,6 млрд. евро (87,6 млрд. евро в 2002г.). Федеральный банк Германии «Дойче Бундесбанк» обладает вторым по величине в мире золотым запасом, оценивающимся в 46 млрд. евро (3440 т. золота).

Ведущее место в экономике Германии принадлежит промышленности. Ее основой является машиностроение, которое располагает прочными позициями на мировых рынках. ФРГ является одной из ведущих стран мира в области автомобилестроения. По объему производимой продукции (5,5 млн.ед. в 2003г.) Германия входит в тройку крупнейших производителей автомобилей в мире, вслед за США и Японией. На долю ФРГ приходится 16,8% (17,3% в 2002г.) мирового и 32,8% (32,4% в 2002г.) европейского производства автомобилей. 70% автомобилей, произведенных в Германии в 2003г., пошло на экспорт.

Германия является крупным экспортером капитала. В 2003г. нетто-объем немецких инвестиций за рубежом составил 184,6 млрд. евро (258,5 млрд. евро в 2002г.). Нетто-объем иноинвестиций в Германии равнялся 113,2 млрд. евро (172,3 млрд. евро в 2002г.).

Расходы Германии на НИОКР составили в 2003г. 2,5% от ВВП. По этому показателю ФРГ обогнала Францию (2,2%) и находится на 7 месте в мире после Швеции (3,8), Финляндии (3,2), Японии (2,9), Швейцарии (2,7), США (2,7) и Южной Кореи (2,5).

На мировом рынке телекоммуникаций и информационных технологий, согласно проведенному в 2003г. совместному исследованию одной из ведущих европейских аналитических компаний European Information Technology Observatory (ЕИТО) и германского федерального союза по информатике, телекоммуникациям и новым средствам информации (БИТКОМ), доля Германии составляет 5,9% общемирового ИК-рынка. ФРГ отстает в этой области только от США (31,5%) и Японии (12,5%).

Экономика Германии тесно интегрирована в мировую хозяйственную систему и поэтому весьма зависима от конъюнктуры мировой экономики. ФРГ является ярко выраженной экспортоориентированной страной. В 2003г. отношение экспорта товаров и услуг к ВВП превысило 35%. Треть поступлений в федеральный бюджет страны формируется за счет экспорта товаров и услуг, благодаря чему экспорт называют «локомотивом» национальной экономики. Поэтому для Германии весьма важным фактором развития экономики является сохранение стабильности курса евро по отношению к доллару США.

Сохранение тенденции к падению курса американской валюты может привести к снижению конкурентоспособности продукции стран еврозоны на мировых рынках. Эксперты предостерегают, что при цене 1,3 долл. за евро, немецкие экспортеры столкнутся со значительными трудностями при сбыте своих товаров на рынках с хождением американской валюты. Для ориентированной на экспорт немецкой экономики это имело бы опасные последствия.

Несмотря на рекордные объемы продаж (1,1 млн. машин), оборот немецкого автомобилестроительного концерна BMW в 2003г. сократился по сравнению с пред.г. на 890 млн. евро и составил сумму в 41,5 млрд. евро (-2,1%). BMW удалось компенсировать низкий курс доллара США только за счет того, что часть продукции, предназначенной для американского рынка, производится на заводах, расположенных в США. Без учета валютных колебаний, оборот концерна должен был увеличиться, по расчетам, на 4%. Слабая конъюнктура и высокий курс евро по отношению к доллару США стали главными причинами того, что в 2003г. прибыль немецкого автомобильного концерна Volkswagen (без учета расходов на реконструкцию предприятий в Бразилии) снизилась на 50% до 2,5 млрд. евро. Прибыль концерна Audi (дочернего предприятия автомобилестроительной компании Volkswagen) из-за высокого обменного курса евро по отношению к доллару США сократилась на 12%, несмотря на рост продаж.

Федеральное правительство Германии приняло активные шаги по изменению ситуации с высоким курсом евро. В фев. 2004г. федеральный канцлер Германии Герхард Шредер встретился с президентом США Дж.Бушем. Обсуждение низкого курса доллара по отношению к евро стало одной из главных тем на переговорах. Г.Шредер призвал Европейский центральный банк (ЕЦБ) к изменению учетной ставки для воздействия на курс евро, указав на то, что сильный евро негативно сказывается на экспорте. Несмотря на то, что инициатива федерального канцлера Германии не смогла изменить политику ЕЦБ, она все же имела большой резонанс, т.к. до Г.Шредера никто из европейских лидеров не решался на столь прямое вмешательство в дела ЕЦБ, имеющего статус независимого органа Евро союза.

В числе других внешних факторов, оказывающих влияние на экономику ФРГ: все еще слабое состояние общемировой конъюнктуры, сопровождаемое кризисными проявлениями в важных экономических регионах; конъюнктура в США. Ухудшение экономики США, самой мощной экономики в мире, может самым негативным образом сказаться как на состоянии общемировой конъюнктуры.

конъюнктуры в целом, так и на конъюнктуре в ФРГ; цены на энергоносители. Германия на 60% зависит от импорта энергоносителей, в то время как в целом по Европе этот показатель оценивается в 49%. Импортная доля нефти составляет 100%, природного газа 80%, каменного угля – 42%.

Социально-экономическое положение Германии постепенно улучшается. Последние данные свидетельствуют о том, что экономика страны медленнее, но устойчивее, набирает силу. Опубликованный в янв. 2004г. индекс *ifo*, считающийся точным барометром делового климата, увеличился уже в девятый раз подряд. Несмотря на оживление конъюнктуры, ВВП понизился на 0,1% и составил 1.987,7 млрд. евро в ценах 1995г. (реальный ВВП – 2.129,8 млрд. евро).

Темпы экономического роста Германии в 2003г. были ниже темпов роста экономики как стран еврозоны в целом (рост на 0,7%), так и отдельных промышленно развитых стран: США (рост на 2,8%), Японии (рост на 2,6%), Великобритании (рост 2%), Франции (рост на 0,1%). Самый большой рост ВВП зафиксирован в Греции – 4,1%. Национальный доход Германии сохранился на уровне 1.570 млрд. евро и его величина на душу населения составила 19.000 евро. Уровень инфляции составил в 2003г. – 1,1% (в 2002г. – 2,1%).

Доход от предпринимательской деятельности и имущества снизился в 2003г. на 0,7%, хотя биржевой курс основных акций DAX вырос на 27,7% до 3.965,16 пунктов на 1 янв. 2004г. (3.105,04 пунктов на 1 янв. 2003г.).

Следствием спада темпов экономического роста страны в 2003г. явилось снижение спроса на внутреннем рынке (-1%). Сократилось и личное потребление (-0,2%). Потребительские цены в целом выросли на 1,3% из-за повышения цен на продовольствие и бензин. Уровень инфляции составил 1,1% по сравнению с 2,1% в 2002г. Эти данные свидетельствуют о том, что проблемы экономического развития страны носят, прежде всего, внутренний характер и обусловлены слабой конъюнктурой внутреннего рынка. Об этом говорит, в частности, тот факт, что, несмотря на повышение стоимости евро и удешевление импортных товаров, сам импорт увеличился на 2%.

Объем внешней торговли ФРГ, несмотря на ухудшение положения в мировой экономике, увеличился в 2003г. на 2%, что оказало определенное позитивное влияние на поддержание конъюнктуры в стране. Рост экспорта на 2% в 2003г. по сравнению с 2002г. (661,613 млрд. евро с долей 9,4% мирового экспорта) способствовал некоторому развитию промышленного производства. Это оказало позитивное влияние на загрузку мощностей, достигшую к концу года 84%, что соответствует примерно среднему годовому показателям 1992-01гг. (84,4%).

Вялая ситуация на мировом рынке оказывала сдерживающее влияние на развитие германского экспорта, имеющего важное значение для экономики страны. Действительно, ВВП Германии на 35,2% (34,6% в 2002г.) формируется за счет экспорта товаров и услуг. Во Франции, Италии и Великобритании доля экспорта в ВВП составляет 28%, в США и Японии – около 10%.

Ослабление экспортной активности затронуло и инвестиционную деятельность германских фирм. Объем капиталовложений в оборудование снизился на 3,3% по сравнению с 2002г. (сокраще-

ние инвестиций в оборудование в 2001г. составляло 1,5%). В течение года отмечалось также дальнейшее сокращение притока инвестиций в строительство – 3,4%; (в 2002г. – 2,1%).

Слабая конъюнктура и недостаток финансирования привели к росту числа банкротств германских фирм. В 2003г. в Германии зафиксировано 99,8 тыс. исков о банкротстве, что на 18,3% больше чем в 2002г. (84,33 тыс. исков).

Увеличение числа банкротств оказало существенное влияние на рынок занятости. В 2003г. безработица достигла 4,376 млн.чел. или 10,5% трудоспособного населения. Число занятого населения страны составило в 2003г. 38,279 млн.чел.

Общее ослабление конъюнктуры в стране повлияло и на развитие федерального бюджета. Дефицит государственного бюджета Германии в 2003г. превысил 3% барьер, установленный Маастрихтским соглашением, и составил 4% реального ВВП или 85,2 млрд. евро (реальный ВВП Германии в 2003г. составил 2.129,8 млрд. евро),

Чрезмерный размер дефицита лишь частично объясняется конъюнктурными факторами. Главными же причинами его роста в 2003г. являются недостаточные поступления от налога на корпорации и резкий рост расходов государства в фонд обязательного страхования. Госрасходы увеличились в 2003г. на 0,7%.

Особое беспокойство, и в первую очередь со стороны ЕС, вызывал также рост госзадолженности. В 2003г. госдолг Германии превысил установленный Маастрихтским соглашением 60% предел и составил 65,3% от ВВП (60,8% ВВП в 2002г.) или 1.391 млрд. евро. В итоге Германия по двум критериям и в 2003г. не выдержала договоренности в рамках Маастрихтского соглашения.

28 янв. 2004г. федеральное правительство Германии одобрило представленный министром экономики и труда В.Клементом «Годовой экономический отчет – продуктивность, инновации, развитие». Согласно данным Отчета, правительство ожидает в 2004г. значительного улучшения экономического положения Германии. По прогнозам правительства, рост ВВП в 2004г. составит 1,5-2%, причем наиболее мощный импульс будет исходить от традиционно сильного немецкого экспорта, уменьшится дефицит госбюджета. Вследствие изменений на рынке труда возрастет количество рабочих мест и уменьшится уровень безработицы, улучшатся другие макроэкономические показатели экономики. 2004г. объявлен правительством Германии годом инноваций и техники.

В своих прогнозах федеральное правительство возлагает большие надежды на проводимые в стране реформы. 19 дек. 2003г. бундестаг и бундесрат одобрили достигнутый между правящей партией и оппозицией компромисс по вопросам налоговой реформы и реформы рынка труда: сопроводительный закон по бюджету на 2004г. закон о реформе на промысловый налог; закон о налоге на табачные изделия; закон о современных услугах на рынке рабочей силы; закон о слиянии помощи по безработице с социальным пособием; закон о реформе рынка труда; включение права на социальную помощь в Кодекс социального права. Было одобрено также предложенное Согласительной комиссией компромиссное решение о переносе сроков налоговой реформы с 2005 на 2004г.

Сумма налоговых послаблений составит 15 млрд. евро (с 1 янв. 2004г. налоговые отчисления, составлявшие в 2003г. 19,9% от дохода, сокращены до 16%, максимальные налоговые отчисления уменьшились с 48,5% до 45%). 8,9 млрд. евро от этой суммы пойдут на досрочное проведение третьей ступени налоговой реформы, а 6,1 млрд. евро — на реализацию второй ступени, запланированной на 2004г. 30 дек. 2003г. президент Германии Йоханнес Рау подписал новые законы — о налоговой реформе и о реформе рынка труда. Они вступили в силу с 1 янв. 2004г. Данные законы являются важным шагом к претворению в жизнь программы реформ «Агенда 2010». Изменения внесены также в трудовое право (Закон о гарантиях от незаконного увольнения; Закон о неполном рабочем дне; Закон о нормировании рабочего времени).

На согласовании в бундесрате находится Четвертый Закон о новейших услугах на рынке труда (предполагаемая дата вступления в силу: 1 июля 2004г.). В Законе предусмотрены специальные программы федерального правительства относительно слияния пособия по безработице и социальной помощи в т.н. «пособие по безработице II» (Arbeitslosengeld II): программа федерального правительства для привлечения безработной молодежи к получению работы и квалификации (Jump Plus); программа федерального правительства для привлечения безработных старше 25 лет, которые не имеют работу уже долгое время (Spala); программа Mainzer Modell (если работа уже предоставлялась с 1 апр. 2003г., дальнейшая выплата пособия по безработице станет невозможной); программа «Капитал для работы» (предприятия получают значительный стимул принимать на работу безработных и лиц, которым угрожает безработица.).

В 2004г. большое влияние на внутреннюю и внешнюю политику страны могут оказать результаты выборов в ландтаги и муниципалитеты федеральных земель, которые пройдут в 10 федеральных землях Германии в фев., июне и сент. 2004г. Правящая «красно-зеленая коалиция» может потерять большинство голосов в нескольких ландтагах и муниципалитетах земель, что приведет к общему ослаблению позиций федерального правительства.

Перспективы экономического развития Германии в 2004г. будут во многом определяться следующими обстоятельствами: увеличение курса евро может негативно сказаться на экономическом положении тех стран Евросоюза, экономика которых направлена на экспорт; рост цены на нефть на 10 долл. (до 34 долл. за баррель) приведет к росту инфляции на 0,75% и снижению роста экономики на 0,25%.

## Финансы

Финансовая система ФРГ включает в себя бюджет федерации, бюджеты земель, коммун и общин, специальные правительственные и внебюджетные фонды. В федеральной финансовой системе страны функционирует система обеспечения сбалансирования финансов между федерацией, землями и общинами. Муниципалитеты и земли располагают собственными источниками доходов и дополнительно получают дотации со стороны федерального правительства (вертикальное сбалансирование финансов). Между землями и общинами предусмотрена компенсация финансо-

вого неравенства (горизонтальное сбалансирование расходов) с целью сближения жизненного уровня отдельных регионов страны, как этого требует конституция ФРГ.

Федеральный бюджет на 2003г. был утвержден бундестагом ФРГ с общей суммой его расходной части в размере 260,5 млрд. евро (в 2002г. — 252,5 млрд. евро). Доходы федерального бюджета в 2003г. (216,6 млрд. евро против 215,4 млрд. евро в 2002г.) складывались из налоговых поступлений на 190,8 млрд. евро (в 2002г. — 190,7 млрд. евро) и прочих поступлений. Согласно плану федерального министерства финансов Германии по формированию федерального бюджета сроком до 2006г., генеральной задачей является выравнивание расходной и доходной частей в течение ближайших 3 лет.

Значимым фактором обеспечения бездефицитного бюджета является планомерное сокращение нетто-заимствований федерального правительства для финансирования отрицательного разрыва и увеличение массы налоговых поступлений в результате налоговой реформы и стимулирующих мероприятий в экономике.

Совершенствование налогового администрирования позволит радикально сократить нетто-заимствования федерального правительства для рефинансирования дефицита бюджета. В результате ежегодная дебиторская задолженность государства на указанные цели будет неуклонно снижаться: с 21,1 млрд. евро 2002г. до нуля в 2006г. Планами федерального минфина Германии предусмотрено, что в 2004г. она составит 10,2 млрд. евро и в 2005г. — 5 млрд. евро.

В ходе разработки финансового плана минфином ФРГ было уделено особое внимание решению задачи улучшения качества государственных расходов в рассматриваемый период времени. Проведена реструктуризация отдельных статей расходной части и корректировка приоритетов федерального правительства. В соответствии с планами минфина ФРГ в 2004г. упраздняются субсидии для строителей собственного жилья, сокращено возмещение транспортных расходов населению.

Субсидии строителям собственного жилья заменяются современной программой развития городов. На эти цели федерация намерена выделить до 4,2 млрд. евро. Дотации на добычу угля сокращены на 550 млн. евро, вместо запланированных изначально 300 млн. евро. Повышены взносы в медицинское страхование от фермеров, в результате чего министерство финансов надеется сэкономить 280 млн. евро. Упразднена одноразовая выплата отпускного пособия госслужащим, а также сокращена рождественская премия с 85% до 60% от заработной платы.

Госдолг ФРГ, по данным федерального банка Германии «Дойче Бундесбанк» на начало нояб. 2003г., составил 1.331 млрд. евро (в 2002г. госдолг Германии оценивался в 1.253,2 млрд. евро). В 2003г. темпы инфляции в стране снизились по сравнению с показателями предшествующего года до 1,1% (против 2,1% в 2002г.).

Валютный курс евро по отношению к доллару США в среднегодовом исчислении в 2003г. составил **0,8840 евро за 1 долл. США**, т.е. увеличился по сравнению с пред.г. на 19,6% (в 2002г. курс был равен 1,0575 евро за 1 долл.), а по сравнению с 2001г. — на 26,3% (1,1165 евро за 1 долл.).

Золотовалютные резервы страны на 1 дек. 2003г. составили 79,6 млрд. евро (87,6 млрд. в 2002г.). Реализуемая через Европейский центральный банк (ЕЦБ) денежная политика Германии в 2003г., как и в 2002г., носила характер следования за действиями ЕЦБ, который снизил учетную ставку в марте 2003г. на 0,25% до 2,5%, а в июне 2003г. на 0,5% до 2%. Ведущий кредитно-финансовый институт Германии Deutsche Bank обладает вторым по величине золотым запасом, оценивающимся в 46 млрд. евро (3440 т. золота), большая часть которого находится в хранилищах федерального резервного банка США. «Дойче Бундесбанк» пока не использовал свои квоты на продажу золота, но уже подал заявку на ежегодную квоту продажи золота в 120-150 т. В рамках Соглашения европейских центральных банков о продаже золота «Дойче Бундесбанк» планирует продать до 2009г. 600 т. золота.

*Франкфуртская биржа.* Является основной биржевой площадкой ФРГ. Франкфуртская фондовая биржа организационно представлена группой фирм. Единственная из восьми немецких бирж, предоставляет своим клиентам весь комплекс услуг: торговля на кассовом и срочном рынках, обеспечение информационными услугами и компьютерными системами.

В группу фирм Франкфуртской биржи входит акционерное общество Deutsche Borse, а также его 100% дочерние предприятия Deutsche Borse Clearing и Deutsche Borse Systems. Акционерному обществу принадлежит 50% капитала биржи срочных контрактов Eurex. 81% капитала Deutsche Borse принадлежит национальным и иностранным кредитным институтам, 9% — маклерам и 10% — региональным биржам ФРГ.

Информационные технологии, применяемые в работе группы фирм, разрабатываются компанией Deutsche Borse Systems. Разработанные ею электронные торговые системы Xetra (немецкий рынок) и Eurgex (европейский рынок) используются 400 участниками торгов.

Организации, ценные бумаги которых включены в Deutsche Borse, разделены на две категории в зависимости от их информационной прозрачности: «первичный стандарт» (prime standard) и «отечественный стандарт» (domestic standard). Акции, включенные в списки Neuer Markt и Smax, вошли в сектор prime standard.

Франкфуртская фондовая биржа рассчитывает и публикует 300 индексов, основным из которых является Немецкий акционерный индекс Dax. Индекс формируется на основании котировок 30 крупнейших немецких компаний. Кроме того, на его величину оказывают влияние объемы дивидендов по входящим в него акциям и ряд других факторов. Состав участников Dax проверяется ежегодно. Доля отобранных 30 компаний в общем капитале всех немецких акционерных обществ превышает 70%, а оборот достигает почти 80%.

## Программа реформ

Характерной особенностью экономического развития Германии в последнее время является снижение темпов роста экономики (и даже спад на 0,2% в I кв. 2003г.), увеличение числа банкротств и повышение уровня безработицы, рост госдолга и дефицита госбюджета, резкое снижение инвестиционной активности, сокращение объема рознич-

ной торговли, уровень которого оказался самым низким за последние 20 лет, ухудшение позиций Германии в мировой экономике.

Ослабление темпов экономического роста ФРГ обусловлено следующими причинами: проявлением негативных последствий объединения Германии; все еще слабым состоянием общемировой конъюнктуры; повышением курса евро по отношению к долл. (на 28% с янв. 2002г. по июнь 2003г.) и ухудшением тем самым конкурентоспособности германских товаров на рынках стран вне еврозоны; нестабильной ситуацией на фондовом рынке, падением котировок основных акций DAX (с 5160,10% на 1 янв. 2002г. до 2982,68 пунктов на 1 июня 2003г.).

К числу факторов негативного влияния на экономическую жизнь страны можно отнести: сложную предвыборную кампанию 2002г., завершившуюся 22 сент. «не очень убедительной» победой коалиции социал-демократов и зеленых; наводнением в восточных землях, нанесшим ущерб экономике страны в 9,2 млрд. евро; нервной обстановкой на рынках энергоносителей в связи с ситуацией вокруг Ирака.

По оценкам институтов экономических исследований, конъюнктура в стране в 2003г. будет находиться под влиянием стагнационных процессов, обусловленных внутренними проблемами структурного порядка и возрастанием зависимости германской экономики от внешних глобальных факторов.

Реальный рост ВВП в 2003г. составит от 0,1% до 0,5%, хотя правительство исходит из того, что удастся добиться роста ВВП в 0,75%. Дефицит госбюджета хоть и сократится с 3,8% до 3,1% (по последним данным — до 3,4%) ВВП, однако вновь превысит предельную границу, установленную Маастрихтским соглашением.

Правительство Германии принимает меры по стабилизации финансовой ситуации в стране. Оно подготовило пакет предложений о внесении 40 изменений в налоговое законодательство, которые позволят существенно увеличить размер налоговых поступлений в бюджет. Повышается экологический налог (налог на природный и сжиженный газ, тяжелые фракции жидкого топлива, а также на вырабатываемую в ночное время аккумулируемую электроэнергию). Сокращается размер льготного налогообложения промышленности, сельского и лесного хозяйства. С 2003г. увеличивается размер взноса в пенсионный фонд и предельный размер дохода, с которого исчисляется взнос в страховой фонд.

Важнейшей политической задачей федерального правительства в ближайший период является сокращение госрасходов. Это необходимо не столько для снижения дефицита госбюджета, сколько для обеспечения роста экономики и занятости.

Бюджетом на 2003г. предусматривается сокращение расходной части на 1,8% до 247,9 млрд. евро и увеличение доходной — на 6,2% до 228,6 млрд. евро. За счет налогов предусматривается получить 202,4 млрд. евро (+6,1%) и за счет прочих сборов — 26,2 млрд. евро (+6,9%). Размер новой задолженности государства сократится с 34,6 млрд. евро в 2002г. до 18,9 млрд. евро (хотя и возрастет по сравнению с ранее планировавшимися данными: 15,5 млрд. евро по финансовому плану 1999г. и 18,1 млрд. евро по договоренности партнеров по коа-

лиции) и вновь станет ниже уровня инвестиционной составляющей (26,8 млрд. евро). В 2003г. ожидается дальнейший рост государственного долга (до 61,8%).

Рост налогового бремени не должен оказать серьезного влияния на потребительский спрос. Частное потребление в 2003г. увеличится на 1,1%, а государственное — на 0,7%. Позитивное влияние на такое развитие должен оказать дальнейший рост производительности труда (на 1,4% против 1,2% в 2002г. и 1,0% в 2001г.).

Под влиянием валютно-финансовых факторов и мероприятий правительства в 2003г. вновь будет достигнут рост инвестиций (на 1,9%). Темпы роста капиталовложений в промышленном секторе составят 6,5%, а в строительстве — 0,1%. Со второго полугодия ожидается незначительное (+0,3%) увеличение коэффициента загрузки производственных мощностей внутри страны.

Ожидается дальнейшее увеличение числа банкротств (на 10% по сравнению с 2002г.). Число обанкротившихся фирм приблизится к 42 тыс. Это негативно отразится на занятости.

Уровень безработицы, по всей вероятности, возрастет с 9,8% в 2002г. до 10,8% в 2003г. Число безработных может превысить 4 млн.чел., по пессимистическим оценкам возрастет до 4,55 млн.чел. Некоторого оживления в сфере занятости экономисты ожидают лишь со II пол. (а по итогам I кв. 2003г. даже с конца) 2003г. В долгосрочной перспективе безработица в Германии может сократиться лишь после 2010г.

Кроме как на экспорт, заявляют эксперты, германской экономике рассчитывать не на что. Однако насколько успешным будет развитие экспорта в текущем году, зависит прежде всего от курса евро и цены на нефть. Если евро будет стоить свыше 1,1 долл., то экспорт столкнется с серьезными проблемами.

Вторым источником опасности для экспорта является цена на нефть. Согласно эмпирической формуле, увеличение цены на 10 долл./баррель (159 л.) нефти марки «брент» приводит к сокращению мирового экспорта на 0,5%. Цена на нефть конца 2002г., составлявшая 31 долл. за баррель, явно выше исходных данных (25 долл.), которые были положены в основу при составлении прогнозов развития экономики. Сегодня 1 бар. нефти стоит 26 долл.

Объявленная в марте 2003г. канцлером ФРГ Г.Шредером программа реформ «Агенда 2010» оценивается экспертами скептически. По их мнению, очередной этап налоговой реформы (в 2004г.) вряд ли сможет оживить рыночную конъюнктуру в стране, а ситуация на местном рынке труда может улучшиться лишь в условиях экономического подъема.

Перспективы экономического развития Германии будут во многом определяться следующими обстоятельствами:

— положением на мировых финансовых рынках. По мнению аналитиков, евро должен завоевать большее доверие. Они продолжают считать европейскую валюту недооцененной и сходятся во мнении, что в 2-3 летней перспективе ее курс по отношению к доллару возрастет на 7-9%. В 2003г. он может стабилизироваться на уровне и в пределах установленного Европейским Центральным банком курса на момент введения евро в обращение;

— ценами на нефть. В случае резкого повышения цены на нефть, прогнозные показатели необходимо будет скорректировать в сторону уменьшения. В этом едины и экономисты ФРГ, и специалисты ЕС.

### Кредитные учреждения

Свыше 3 тыс. действующих в Германии кредитных учреждений можно разделить, в зависимости от вида их деятельности, на универсальные и специализированные банки или, в зависимости от их организационно-правовой формы, на частные коммерческие банки и публично-правовые кредитные учреждения.

Частные коммерческие банки, как и раньше, ставят перед собой цель зарабатывать прибыль, работая в промышленности. Цель кооперативных банков — обслуживание своих членов, а публично-правовые кредитные учреждения формально в качестве своей цели ставят «общественные интересы» — способствовать идее накопления сбережений и обеспечивать частных клиентов и экономикку дешевыми банковскими услугами. В связи с жесткой конкуренцией между банками по привлечению клиентов условия на рынке банковских услуг сближаются, и различия между отдельными банковскими группами постепенно стираются.

Банковская система Германии в начале 2003г. условно делилась на три категории финансовых институтов: частные кредитные институты, например, универсальные и специальные банки — «Дойче Банк», «Байерише Хило унд Ферайнсбанк», «Коммерцбанк», региональные банки, частные банки и филиалы зарубежных банков (всего — 330); сберкассы и земельные банки (всего — 607) и кредитные товарищества (всего — 2.260).

В 2003г. происходили постоянные изменения в банковском секторе Германии, связанные с изменением числа отдельных кредитных институтов. На начало 2004г. в ФРГ насчитывается 350 частных банков (Privatbanken), около 520 общественно-правовых сберкасс (Sparkassen) с их головными институтами — общественно-правовыми земельными банками (Landesbanken), а также 1.500 товариществ — организованных на кооперативной основе народных банков (Volksbanken) и т.н. банков крестьянской взаимопомощи.

Число самостоятельных, с правовой точки зрения, кредитных институтов составляет 3.000. Из них 1000 относится к малым банкам с годовым оборотом менее 50 млн. евро. В ФРГ насчитывается 60 тыс. филиалов банков, при этом одно банковское учреждение приходится на 1.300 жителей. По плотности банковской сети Германия занимает лидирующие позиции в мире.

Центральный банк. Федеральный банк Германии (Deutsche Bundesbank) состоит из центрального управления во Франкфурте-на-Майне, девяти центральных банков земель в качестве главных управлений и 182 отделений, которые федеральный банк имеет в наиболее крупных населенных пунктах. Численность персонала в системе федерального банка — 18000 чел. Компетенция и задачи федерального банка определены специальным Законом о федеральном банке от 26 июля 1957г. (Bundesbankgesetz).

Универсальные банки. Особый характер немецкой банковской системы (по сравнению с другими промышленно развитыми странами) основан на значительном преобладании универсально дей-



ствующих финансовых институтов. Независимо от различия в организационно-правовых формах кредитных учреждений, отношений собственности, величины банков большинство из них совмещают все возможные банковские операции.

Согласно ст. 1 Закона о кредитном деле, банки осуществляют следующие виды депозитно-ссудных и инвестиционных операций: прием депозитов; предоставление кредитов и акцептов; учет векселей и оплата чеков; приобретение и продажа ценных бумаг по поручениям; хранение и управление ценными бумагами; инвестиции в ценные бумаги и другие долгосрочные активы; принятие обязательств по покупке требований до истечения срока; предоставление гарантий; проведение безналичных расчетов.

Универсальные банки можно разделить на три основные группы: 350 частных коммерческих банков, в которые входят три крупных банка, региональные банки и прочие кредитные учреждения, а также филиалы иностранных банков, доля которых в деловых операциях банков составляет 30%; 520 публично-правовых кредитных учреждений (сберегательные кассы и земельные банки (жиро-централи)), доля которых составляет 50%; 1500 кооперативных банков и кредитных товариществ (Фольксбанки и Райфайзенбанки) с их центральными банками, доля которых составляет 20%.

*Частные коммерческие банки.* Группа частных коммерческих банков охватывает 350 универсально действующих кредитных учреждений, имеющих свыше 7000 филиалов и 200000 сотрудников. В эту группу входят три крупных банка, 200 региональных и прочих банков, 80 частных банкиров и 60 филиалов иностранных банков.

Среди крупных частных коммерческих банков выделяют «Дойче Банк», «Дрезднер Банк» и «Коммерцбанк» — три наиболее известных и крупных немецких банка, которые начали свою деятельность еще во времена создания Германской империи в 1871г. Указанные банки — акционерные общества, капитал которых находится как внутри страны, так и за рубежом.

К частным коммерческим банкам в Германии относят 200 региональных банков. Эти банки созданы в организационно-правовых формах акционерных обществ (AG), акционерных командитных обществ (KGA) и обществ с ограниченной ответственностью (GmbH). Более крупные банки этой группы осуществляют свою деятельность универсальным образом, с большим количеством филиалов внутри страны и за рубежом. Они не концентрируют свою деятельность исключительно в одном определенном регионе. Некоторые из этих банков, имеют высокую международную репутацию.

К группе частных коммерческих банков относят частных банкиров. В группу частных банкиров входят те банки, которые имеют единоличного собственника или организационно-правовая форма которых — открытое торговое общество (OHG) или командитное товарищество (KG). В Германии при создании новых банков нельзя зарегистрировать банк в организационно-правовой форме, допускающей одного собственника.

Частные банкиры концентрируются вокруг крупнейших финансовых и торговых центров Германии: Франкфурга-на-Майне, Дюссельдорфа и Гамбурга. Банкиры ориентируются на состоятельных частных клиентов и семейные фирмы. Как

правило, филиальной сети они не имеют. В процессе концентрации банковской сферы частные банкиры постепенно теряют свою независимость.

*Специализированные банки.* Наряду с универсально действующими коммерческими банками, в Германии существует целый ряд специализированных банков. Сюда входят ипотечные банки и прочие кредитные учреждения, выдающие кредиты под залог реальных ценностей, кредитные учреждения со специальными задачами, банки, предоставляющие ссуды с погашением в рассрочку, кредитные учреждения, выдающие ссуды для индивидуального строительства, почтовый банк, кредитные учреждения промышленности. Через специализированные банки происходит свыше одной четверти делового оборота всех кредитных учреждений Германии.

Основную группу специализированных банков составляют 33 частных ипотечных банка, специализирующихся на предоставлении кредитов на земельные участки и коммунальных кредитов. Они выдают долгосрочные кредиты для финансирования жилищного строительства и реконструкции жилых домов, а также для промышленных и сельскохозяйственных капиталовложений (под залог земельных участков). Второй основной вид операций — предоставление коммунальных кредитов федерации, землям и муниципалитетам, прочим корпорациям и учреждениям публичного права. Коммунальные кредиты в значительной степени превышают кредиты на жилищное строительство. Два кредитных учреждения этой группы финансируют в качестве ипотечных банков судостроение (на базе среднесрочных и долгосрочных кредитов). Необходимые средства для кредитования указанные банки получают за счет продажи на рынке капитала закладных листов и облигаций коммунального займа. Наиболее крупными институтами такого рода являются «Дойче хипотекебанк Франкфурт-Гамбург» и «Любеке хипотекебанк». Ипотечные банки кредитуют земли и коммуны под залог их собственности.

В отличие от универсальных, специальные банки предлагают ограниченный перечень услуг. К таким банкам относятся строительные сберкассы, инвестиционные общества, кредитные институты с особыми задачами, а также ипотечные кредитные институты. Специальные банки зачастую тесно связаны договорами и финансовыми обязательствами с универсальными. В Германии насчитывается 187 региональных и специальных банков, к числу которых относятся, например, «Националь-Банк» (Эссен), «Вестфаленбанк» (Бохум), а также специализированные институты, например, «Опель Банк», «Фиат Банк».

К группе специальных банков отнесены и 30 гарантийных банков и гарантийных обществ по кредитованию. Они представляют собой учреждения самопомощи для средних и малых предприятий. Основная задача этих кредитных учреждений, которые существуют с середины 50гг. — устранение неблагоприятных условий для мелких и средних предприятий, которые могут возникать из-за их слабой финансовой обеспеченности. Кроме того, указанные банки и общества дают гарантии на случай возникновения убытков у предприятий ремесленной, торговой и промышленной сфер деятельности. Последние служат гарантиями для банков, предоставляющих им кредиты.

В начале 1990г. свою коммерческую деятельность начал почтовый банк в качестве специализированного банка расчетов и сделок по вкладам. До этого времени в Германии существовали 2 почтовых сберегательных банка и 14 почтовых жилищно-кредитных учреждений. Они были предприятиями немецкой федеральной почты. Почтовый банк представляет собой публично-правовое учреждение, имущество которого принадлежит федерации. Почтовый банк имеет в своем распоряжении 20000 отделений по всей Германии.

20 кредитных учреждений из группы специальных банков имеют организационно-правовую форму торговых товариществ.

В последние годы расширилась сеть филиалов зарубежных банков в Германии. Причиной является интернационализация сферы финансовых услуг. Филиалы обслуживают преимущественно резидентов страны происхождения. Кредитные институты, зарегистрированные в ЕС, обладают европейской лицензией и имеют право работать в любой стране-члене Союза на общих основаниях.

В Германии действуют 300 иностранных кредитных учреждений из 50 стран, число филиалов достигает тысячи.

Публично-правовые кредитные учреждения. Группа публично-правовых кредитных учреждений состоит из 520 сберегательных касс и расчетно-кассовых центров, являющихся юридически лицами публичного права. Их доля в общем объеме банковских операций коммерческих банков составляет 50%. В Германии существует 12 расчетно-кассовых центров, являющихся центральными организациями сберегательных касс данной территории. Они руководствуются в своей деятельности специальным законодательством, а также Законом о кредитном деле.

По обязательствам расчетно-кассовых центров несут ответственность соответствующие федеральные земли, сберегательные кассы и их региональные союзы. Поле деятельности данных кредитных учреждений распространяется только на территорию их гаранта. На базе 19000 филиалов расчетно-кассовые центры обеспечивают банковскую сеть.

Раньше деятельность сберегательных касс заключалась только в сбережении вкладов населения и в выдаче кредитов под залог реальных ценностей. Ныне они работают как универсальные банки.

В ФРГ насчитывается 21 строительная сберегательная касса (например, «Дойче банк баушпар») и 13 общественных строительных сберкасс («ЛБС Вестдойче Ландесбаушпаркассе»). Они играют ведущую роль в финансировании жилищного строительства.

*Сберкасс* имеют общественно-правовой статус. Их собственниками являются земли, коммуны, общины. В связи с территориальной обособленностью они редко конкурируют между собой. Особенность сберкасс заключается, в частности, в том, что по сумме привлекаемых вкладов они опережают крупные банки. Данная категория банков подвергается критике со стороны частных кредитных институтов. Их ликвидность зачастую гарантируется земельными правительствами, и они имеют льготный доступ к рефинансированию. По мнению представителя гамбургской консалтинговой фирмы Mummert Consulting Йенса Куфера (Jens Kuffer),

положение сберкасс и товариществ достаточно стабильное. У них есть надежные постоянные клиенты, в число которых входят частные лица и средние предприятия. Сберкассы имеют поручительство от городов и коммун. Это позволяет кассам экономить собственный капитал, что дает возможность снижать расходы на рефинансирование. У частных банков такой возможности нет.

Расчетные центры обслуживают сберкассы в процессе расчетов между ними. Они также подключаются к проведению кредитных операций. Расчетные центры принимают участие в эмиссиях ценных бумаг и кредитуют коммуны. Рефинансирование осуществляется путем выпуска коммунальных облигаций и на свободном рынке.

*Кооперативные банки.* В Германии действуют 1500 кооперативных банков, в городах их называют Фольксбанк, а в сельской местности – Райфайзенбанк. Кооперативные банки – это сравнительно небольшие кредитные учреждения, количество которых за последние годы постоянно уменьшается в связи с их слиянием. Основой создания кооперативных банков в Германии послужила появившаяся 125 лет тому назад идея о «помощи путем самопомощи», базирующаяся на принципе самоуправления и солидарной ответственности.

Сегодня кооперативные банки предлагают универсальный ассортимент услуг, несмотря на то, что их деятельность сосредоточена на бессрочных и сберегательных вкладах и на выдаче краткосрочных и среднесрочных кредитов своим членам. Объем долгосрочных кредитов постоянно растет.

Операции расчета между отдельными кооперативными банками проходят через региональные центральные банки, задачи которых приблизительно соответствуют задачам жироцентралей в организации сберегательных касс. Эта группа банков состоит из четырех учреждений. Верховной организацией кооперативной банковской группы является ДГ Банк (Дойче Геноссеншафтсбанк), который имеет право выпускать акции и выполняет банковские операции всех видов. В качестве универсального коммерческого банка он осуществляет свою деятельность по всему миру.

Прибыль от работы с физлицами в среднем по Европе для крупных банков составляет 51%. Но развиваться и получать прибыли в этом секторе частным банкам в Германии трудно: 70% физлиц обслуживаются кооперативными банками (товариществами) и сберегательными кассами. Оставшиеся 30% делят между собой частные финансовые институты.

*Банковские союзы.* Для представления интересов банков в отношениях с федеральным правительством, законодательными органами, с федеральным банком, с Ведомством по надзору за финансовой деятельностью и с другими государственными органами, а также с общественностью, все группы банков организованы в банковские союзы. Союзы участвуют в парламентских слушаниях при принятии парламентом (рейхстагом) важнейших законодательных решений, сотрудничают с Немецким федеральным банком и федеральным ведомством по надзору в разработке и унификации правил ведения банковского дела. Особенно значительна роль в этом федерального союза немецких банков.

Действующие на уровне федерации центральные банковские союзы частных банков, сберегательных касс и кооперативных банков имеют региональные и даже локальные организации. Соответствующие союзы по группам банков занимают также организацией системы страхования депозитов. Это характерная особенность германской системы защиты вкладчиков, благодаря которой денежные средства на счетах клиентов сохраняются практически в полном объеме.

## Банки

Банковская система является одной из наиболее динамично развивающейся отраслей экономики Германии, рост в которой почти вдвое превышает среднестатистические показатели.

Число самостоятельных с правовой точки зрения кредитных институтов составляет 3.200. Из них 1000 относится к малым банкам с годовым оборотом менее 50 млн. евро. В ФРГ насчитывается 60 тыс. филиалов банков, при этом одно банковское учреждение приходится примерно на 1.300 жителей. По плотности банковской сети Германия занимает лидирующие позиции в мире. В кредитной сфере работает 750 тыс.чел., что составляет 3% от общего числа занятых.

Продолжается стадия реформирования кредитной системы ФРГ, характерными чертами которой являются: прозрачность ценообразования, связанная с применением новых технологий; наступление нетрадиционных институтов, предлагающих новые виды услуг; сокращение производственных циклов на финансовом рынке; рост числа слияний; рост конкуренции со стороны зарубежных операторов.

Банковская система Германии включает в себя универсальные и специальные банки. Особенность универсальных банков заключается в том, что они предлагают практически весь перечень операций, предусмотренных §1 Закона о кредитной системе. Универсальные банки делятся на три категории: частные кредитные институты, к которым относятся 4 крупнейших банка, региональные банки, частные банкиры и филиалы зарубежных банков (всего — 330); кредитные товарищества (всего — 2260) и общественно-правовые сберкассы и земельные банки (всего — 607).

Специальные банки предлагают ограниченный перечень услуг. К таким банкам относятся строительные сберкассы, инвестиционные общества, кредитные институты с особыми задачами, а также ипотечные кредитные институты. Специальные банки зачастую тесно связаны договорами и финансовыми обязательствами с универсальными.

К крупным банкам относятся «Дойче банк», «Байерише Хюпо унд Ферайнсбанк», «Коммерцбанк», «Дрезднер банк» и «Байерише Ландесбанк» (по итогам 2002г. «Дойче банк» и «Байерише Хюпо унд Ферайнсбанк» занимают соответственно 2 и 6 места среди десяти крупнейших банков Европы). Для них характерно участие в капитале предприятий реального сектора и активная политика на мировом финансовом рынке. Данные институты можно по праву назвать многофункциональными концернами. Они владеют страховыми фирмами, строительными сберкассами и занимаются многоплановой инвестиционной деятельностью.

В Германии насчитывается 187 региональных банков, к числу которых относятся, например, «Националь-Банк» (Эссен), «Вестфаленбанк» (Бохум). К данной группе относятся также специализированные институты, например, «Опель Банк», «Фиат Банк» и зарубежные банки «Америкэн Экспресс Банк», «Чейз Манхеттен Банк».

В последние годы расширилась сеть филиалов зарубежных банков в Германии. Причиной является интернационализация сферы финансовых услуг. Филиалы обслуживают преимущественно резидентов страны происхождения. Кредитные институты, зарегистрированные ЕС, обладают европейской лицензией и имеют право работать в любой стране-члене Союза на общих основаниях.

Частные банкиры концентрируются вокруг крупнейших финансовых центров Германии: Франкфурта, Дюссельдорфа, Гамбурга. К ним относятся «Фюрст Фуггер Приватбанк КГ», «Дельбрюк энд КО». Банкиры ориентируются на состоятельных частных клиентов и фирмы. Филиальной сети они не имеют. В процессе концентрации банковской сферы частные банкиры постепенно теряют свою независимость.

Сберкассы имеют общественно правовой статус. Их собственниками являются земли, коммуны, округа. В связи с территориальной обособленностью они редко конкурируют между собой. Особенность сберкасс заключается, в частности, в том, что по сумме привлекаемых средств они опережают крупные банки. Данная категория банков подвергается критике со стороны частных кредитных институтов. Их ликвидность зачастую гарантируется земельными правительствами. Они имеют льготный доступ к рефинансированию. Утверждается, что такой режим деятельности не соответствует предписаниям ВТО.

Жироцентры обслуживают сберкассы в процессе расчетов между ними. Они также подключаются к проведению кредитных операций. Жироцентры принимают участие в эмиссии ценных бумаг и кредитуют коммуны. Рефинансирование осуществляется путем выпуска коммунальных облигаций и на свободном рынке.

Кредитные товарищества формируются как народные, сельскохозяйственные, аптечные, медицинские и прочие банки. Товарищества в процессе концентрации переживают волну слияний. Насчитывается 2250 подобных институтов. Они являются главными инструментами, обеспечивающими платежи в системе кредитных товариществ. Они наделены правом эмиссии.

В группу специальных банков входят 33 частных ипотечных кредитных института, которые представляют ссуды оформленные в виде залоговых документов на основе залогового права. Данный вид кредитования широко распространен в строительстве. Наиболее крупными институтами такого рода являются «Дойче Хипотекенбанк Франкфурт-Гамбург» и «Любекер Хипотекенбанк». Ипотечные банки кредитуют земли и коммуны под залог их собственности.

В ФРГ насчитывается более 20 строительных сберегательных касс («Дойче Банк Баушпар») и 13 общественных строительных сберкасс («ЛБС Вестдойче Ландесбаушпаркассе»). Они играют ведущую роль в финансировании жилищного строительства.

Инвестиционные общества являются институтами, предоставляющими вкладчикам инвестиционные сертификаты, цены на которые формируются на бирже. Указанные общества переживают период подъема, обусловленный оживлением биржевой деятельности. Функции инвестиционного банка выполняет, например, «Дойче Берзе Клиринг». Он аккумулирует ценные бумаги и управляет ими, будучи представленным на всех биржах Германии своими филиалами. Данный институт предлагает услуги по управлению акциями за рубежом.

К банковским объединениям относятся: Федеральный союз германских банков — он защищает интересы частных банков за исключением кредитных товариществ; Федеральный союз германских народных и сельскохозяйственных банков. Представляет кредитные товарищества; Союз германских сберкасс; Федеральный союз общественных банков Германии — он представляет институты, созданные на основе публичного права.

Наряду с защитой интересов членов в органах законодательной и исполнительной власти союзы уполномочены создавать собственные механизмы поддержания ликвидности членов и защиты вкладов. Немецкие частные банки активизируют работу в системе оплаты. Она включает в себя использование телекоммуникаций, специальных служб по предоставлению услуг в системе оплаты, а также интернета.

В телекоммуникационном режиме клиент получает возможность ускоренного получения стандартизированных услуг за исключением подлежащих декларированию. Телефонные сделки проводятся через онкольный центр банка, который зачастую располагает идентифицирующими голос компьютерами.

Наиболее перспективным считается предоставление услуг в интернете. Ведущие немецкие банки практически завершили подготовку к его постоянному использованию. Именно внедрение данного вида услуг в среднесрочной перспективе приведет к существенному сокращению числа сберкасс. Например, внедряется система Digi-Cash, которая позволяет с использованием жиро-расчета и специального e-cash счета оплачивать товары и услуги. Стало возможным проведение в интернете операций с использованием кредитных карточек. В этих целях создан стандарт безопасности платежей по карточкам (Secure Electronic Transaction), предусматривающий параметры идентификации цифровой подписи.

Банки Германии оказывают следующие виды услуг в сфере платежей: переводы со счета на счет, клиент может письменно оформить поручение, использовать кредитную карточку или телекоммуникационную систему, возможно долгосрочное поручение; запись в дебет счета наиболее широко распространенная операция, осуществляется повсеместный переход на использование телекоммуникаций; выписка чека, т.е. поручения о платеже, данная услуга предоставляется клиенту в том случае, если он безукоризненно ведет свой счет.

В международных платежах используются системы Target Swift, Edifact. Европейская директива о платежах предусматривает высокую степень прозрачности операций и увеличение скорости их осуществления.

В отличие от бумаг федерального займа, которые эмитируются несколько раз в год, федеральные облигации выпускаются значительно реже.

Срок их погашения равен пяти годам, и они продаются и покупаются на бирже. Существуют также казначейские займы со сроком погашения 12 или 24 мес. и фиксированной процентной ставкой.

Используются федеральные долговые расписки, которые эмитируются в варианте А (срок погашения 6 лет и годовая процентная ставка) и вариант В (срок погашения 7 лет и выплата по совокупности годовой ставки и процентов с процентов). Оба варианта не торгуются на бирже.

К особым займам относятся так называемые Zerobonds (проценты выплачиваются одновременно с суммой долга) и бумаги с плавающей процентной ставкой, которая определяется в соответствии с рыночными условиями. Банки ФРГ распространяют зарубежные займы. Если они номинированы в валюте третьей страны, клиент несет полные курсовые риски.

## Евробанки

До 2001г. банковская система ФРГ являлась одним из наиболее организованных и динамично развивающихся секторов германской экономики. Экономический спад в мировой экономике, США и ЕС, в целом, негативно отразился на развитии банковской системы стран ЕС и Германии.

В 2001-02гг. банковский сектор Германии понес значительные убытки. В попытках улучшить финансовое положение многие банки были вынуждены прибегнуть к сокращению числа занятых. Ряд банков закрыли часть своих зарубежных представительств. 2003г. также не был благоприятным годом для всей банковской отрасли ФРГ. С падением котировок на мировых биржах лавинообразно сократились и доходы банков, пришлось списать горы невозвращенных кредитов.

Многие западные финансовые аналитики считают, что банковский сектор Германии сползает в кризис. Чрезмерные издержки, огромный объем невозвратных ссуд и уменьшение стоимости акций негативно сказываются на банковской системе.

Расходы германских банков непомерно высоки, а прибыль оставляет желать лучшего. В I пол. 2003г. крупные банки Франции получили 11%, а Великобритания даже 16% прибыли по отношению к собственному капиталу. В ФРГ этот показатель составил 1%. В крупных немецких частных банках на один заработанный евро приходится 76 центов расходов, в то время как в испанских и британских банках — 54 цента.

Трехлетний кризис на фондовом рынке привел и к снижению стоимости акций немецких банков. Британский HSBC на бирже «весит» 135 млрд. евро, шотландский Royal Bank of Scotland — около 70 млрд. Если сложить вместе акции немецких Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank и HypoVereinsbank, они составляют лишь 65 млрд. евро, т.е. треть от биржевой стоимости мирового лидера — финансовой группы Citigroup (США).

Немецкие банки отстают от своих конкурентов. Система срочно нуждается в реформах, инвестициях и сильных партнерах, однако перспективы покупки немецких банков иностранными в ФРГ воспринимаются как национальная катастрофа. Однако именно низкая рентабельность — одна из причин, по которой ни один крупный зарубежный банк никогда до сих пор всерьез как-либо немецким частным банком не интересовался.

Главной темой дискуссий на немецком фондовом рынке в 2003г. стали сообщения о якобы предстоящих в скором будущем изменениях в банковском секторе страны. Поводом для этого стала встреча министра финансов ФРГ Ханса Айхеля с руководителями четырех ведущих частных банков Германии — Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank и HypoVereinsbank. На встрече Х.Айхель, говоря об опасности поглощения некоторых из вышеперечисленных финансовых институтов иностранными компаниями, пытался подвигнуть собеседников к слиянию вверенных им банков. Банковские эксперты и опытные брокеры отнеслись к новости весьма скептически.

Во-первых, уже в течение многих лет периодически появляются сообщения о поглощении самого маленького из ведущих немецких финансовых институтов — Commerzbank, которые каждый раз оказываются неверными. Deutsche Bank и Dresdner Bank один раз уже пытались объединиться, но это не удалось из-за различных подходов к бизнесу их руководителей. В итоге Dresdner Bank был поглощен немецкой же страховой компанией Allianz, а проблемы в банковском секторе страны так и остались нерешенными.

Во-вторых, это не улучшит положение в отрасли: немецкие банки страдают сегодня не столько от своих сравнительно небольших размеров, сколько от неэффективности.

Со II пол. 2003г. в экономике ФРГ и в банковском секторе наметились признаки оживления. Бургомистр Штральзунда Харальд Ластовка (Harald Lastovka) объявил о намерении продать городскую сберкассу: балансовый итог — 550 млн. евро, штат — 160 чел., 7 филиалов. В роли покупателя выступает Commerzbank. Если сделка состоится, то она станет символической для всего банковского сектора.

Лидер отрасли — Deutsche Bank — завершил 2003г. значительным ростом прибыли. Доходы до налогообложения составили 3,6 млрд. евро (рост на 163%). Чистая прибыль составила 1,4 млрд. евро, что позволит выплатить дивиденды в 1,5 евро на акцию (в 2002г. — 1,3 евро). Особенно резко увеличились доходы банка от инвестиционных операций — с 1,3 млрд. евро в 2002г. — до 2,9 млрд. евро в 2003г. Доходы от операций с частными вкладами сократились на 14% — до 459 млн. евро.

Банку удалось существенно снизить операционные расходы — с 19 до 17,3 млрд. евро. В 2004г. планируется провести их дальнейшее сокращение до 16 млрд. евро. Руководство банка собирается уже в 2005г. довести доходы банка до налогообложения до 6,5 млрд. евро. В результате, если по итогам 2002г. Deutsche Bank занимал 18 место в мире по рыночной капитализации — около 37,3 млрд. евро с балансом 785,4 млрд. евро, то по итогам 2003г. его баланс увеличился до 803,6 млрд. евро.

Commerzbank также вышел из зоны убытков. 14 авг. 2003г. заявил о возвращении в число прибыльных и Dresdner Bank. Глава правления Херберт Вальтер (Herbert Walter) объявил, что после вычета средств, отложенных на дальнейшее погашение невозвращенных кредитов (Risikovorsorge), у банка осталось 7 млн. евро в «плюсе». После четырех кварталов потерь подряд — это хороший результат. И все же этого явно недостаточно для того, чтобы удовлетворить концерн Allianz, дочерним предприятием которого является Dresdner Bank. Поэ-

тому в планы Х.Вальтера входит дальнейшее сокращение расходов, прежде всего — за счет уменьшения штатов. В течение ближайших 2 лет Х.Вальтер планирует сократить 4.700 рабочих мест. Согласно первоначальному плану, Dresdner Bank был намерен сократить 11 тыс. сотрудников. Девять тысяч уже уволены, теперь стало ясно, что фактически число увольняемых составит треть от 44 тысяч сотрудников банка.

В рамках программы консолидации банк сохранит свои оставшиеся 800 отделений, увеличив нагрузку на персонал: сокращение коснется занятых только в сфере управления, а не обслуживания клиентов.

Ранее на каждый полученный евро у Dresdner Bank приходился 1,07 евро расходов. Сейчас это соотношение изменилось, и на один евро дохода приходится 81 цент расходов. Х. Вальтер намерен довести этот показатель до 65 центов. Основная тяжесть режима экономии ляжет на сектор информационной техники (500 млн. евро): к 2005г. это позволит концерну сохранить один млрд. евро. 230 млн. евро будут изъяты у отделов коммуникации, маркетинга, кадров, финансов и контроля. Allianz пообещал, однако, что банку не придется продавать свое дочернее предприятие — инвестиционный банк Kleinwort Wasserstein.

Несмотря на некоторое оживление общеэкономической ситуации в Германии и наметившиеся улучшения в банковском секторе, германские банки и в 2004г. будут вынуждены принимать меры по снижению внутренних расходов с целью повышения прибыльности своих операций с тем, чтобы догнать по показателям эффективности зарубежные банки.

## Бухучет и аудит

В ФРГ не существует единого нормативного акта в области регулирования вопросов бухгалтерского учета и аудита. Ряд законов ФРГ с последующими изменениями и дополнениями обеспечивают четкое регулирование этой сферы хозяйственной деятельности государства: Об управлении финансами от 06.09.1950г.; «Положение о налогах и платежах» в редакции 1977г. с изменениями и дополнениями; «О налоге с оборота» от 26.11.1979г. с изменениями и дополнениями; «О предоставлении баланса» от 02.10.1998г.; «О налоговых консультантах» от 24.08.1990г.

Эту сферу хозяйственной деятельности ФРГ регулируют и нормы гражданского и торгового законодательства: Германское гражданское Уложение, далее — ГГУ от 18.08.1896г. с изменениями и дополнениями и Германское торговое Уложение, далее — ГТУ от 10.05.1897г. с последующими изменениями и дополнениями.

И, наконец, федеральные законы с последующими изменениями и дополнениями, регулирующие корпоративное право: «Об обществе с ограниченной ответственностью» от 20.04.1992г., с последующими изменениями и дополнениями и новой его редакцией от 20.05.1998г.; «Закон против ограничения конкурентной борьбы» от 04.04.1974г.; «Закон против недобросовестной конкуренции» от 07.06.1909г.

Среди многочисленных нормативных актов подзаконного характера, регулирующих область бухгалтерского учета и аудита, следует выделить постановления Финансовой службы Германии:

«О руководстве по организации бухгалтерии» от 11.11.1937г., с последующими изменениями и дополнениями; «Предписания по ведению бухгалтерского учета», от 2.10.1998г.

Поскольку ФРГ является активной участницей Европейского Союза, то и нормы национального законодательства корреспондируются с нормами общеевропейского права. Основным госорганом, координирующим деятельность по ведению бухгалтерского учета и отчетности, а также аудита, является федеральное ведомство по финансам. В обязанности этого ведомства входят функции по контролю над состоянием бухучета в госорганизациях, регулированию вопросов аудита и других вопросов, связанных с этим. Для выполнения этих задач в распоряжении ведомства имеется 100 контролеров, которые осуществляют проверку 15 тыс. наиболее крупных фирм и концернов. Выше перечисленные функции выполняет отдел проверки этого ведомства. Одна из функций федерального ведомства, кроме того, заключается в разработке и издании материалов нормативного и методического характера по вопросам бухгалтерского учета и аудита.

Чтобы избежать ошибок при достаточно сложном ведении бухгалтерского учета, закон предписывает наличие на каждом предприятии, организации или фирме минимум одного, официально признанного в области налогов и бухгалтерского учета, специалиста. Если из соображений больших расходов это невозможно, то необходимо передать соответствующие полномочия налоговому консультанту.

Налоговый консультант работает независимо и получает за это ежемесячную оплату, которая значительно ниже затрат на специалиста, нанятого в организацию или на предприятие специально. Это имеет смысл при наличии более 20 работающих сотрудников. Общество с ограниченной ответственностью должно самостоятельно сделать предварительную сортировку и подготовку кассовой книги и банковских выписок, передать их налоговому консультанту, который готовит так называемый промежуточный баланс для налогового управления, содержащий все данные предприятия (оборот, доход, расходы). В последующем налоговый консультант выполняет всю работу, касающуюся персонала, а также осуществляет общую переписку с налоговым управлением.

Для обществ с ограниченной ответственностью в налоговой и коммерческой области действуют обычные предписания по ведению бухучета. В соответствии со статьями 241 I. и 431 П. ГТУ налогооблагаемые предприниматели обязаны вести документальный бухгалтерский учет. Торговые книги, инвентарь, балансы и т.п. должны храниться в течение 10 лет, остальная документация — 6 лет.

Годовые отчеты акционерных обществ должны быть проверены одним или несколькими проверяющими. Им предписана особая форма баланса. Закон «О предоставлении баланса» содержит предписания по проверке и публикациям для всех финансовых обществ.

В рамках ежемесячных и ежегодных налоговых платежей и предоставления балансов должны соблюдаться предписанные сроки. В случае несоблюдения сроков Налоговое управление по истечении одного месяца налагает штраф и процентный сбор (до 1% от суммы долга). В этом случае

налоговый должник получает письменное предупреждение. В случае задержки платежей еще на один месяц налогоплательщику грозит судебное исполнение.

В соответствии с действующим законодательством в ФРГ существуют следующие виды ревизий и проверок: контроль, ревизия и проверка.

Под контролем понимаются осуществляемые самими служащими предприятия в соответствии с указанием по предприятию постоянные меры по наблюдению, а именно: использование электромеханических и электронных вычислительных средств, указывающих сальдо и число позиций баланса, регулярная сдача-приемка кассы (принудительный контроль) и текущая инвентаризация на основе выборочных данных (плановый контроль).

Действующее законодательство отличает ревизию от контроля, т.е. действия, имеющие целью еще раз осуществить повторный просмотр операций, сделок, регистрацию в документах и т.д., частично в сплошном порядке, частично выборочно. Ревизия проводится по поручению предприятия профессиональными ревизорами, осуществляющими свою деятельность в качестве лиц свободных профессий (по аналогии, например, с адвокатами), либо фирмами, имеющими такой статус. Ревизия осуществляется на основании Устава, Учредительного договора и распоряжения управляющих органов предприятия, организации или фирмы по случаю ликвидации, при получении кредита, проверке рентабельности. Ревизия проводится регулярно или неожиданно. Ее целью является предотвращение или обнаружение случаев неправильного учета, в особенности его умышленных искажений, выявление возможных противоправных действий управляющих, установление отдельных фактов по ним (например, оценка доходов компаньонов товарищества, оценка пая, вносимого в виде имущества), а также улучшение работы организации.

Результаты ревизии отражаются в соответствующем отчете. Как правило, ревизия включает две части — формальную и материальную. Формальная часть заключается в сравнении документов с бухгалтерскими записями, арифметической проверке расчетов. Материальная часть — в проверке правильности и содержания бухгалтерских документов.

Проверка — это обследование с критической оценкой. Объем проверки определяется преследуемыми целями. Проверкой оценивается правильность или целесообразность любых действий предприятия при осуществлении им хозяйственной деятельности. Она может касаться любых аспектов, а также и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Проверяющие несут материальную ответственность за точность и достоверность выдаваемого ими по окончании проверки результата или заключения.

Ревизия со стороны финансовых органов. Правила проведения финансовых ревизий на предприятиях ФРГ определяются §§193-208 «Положения о порядке взимания налогов и сборов» в редакции 1977г. с последующими изменениями и дополнениями. Указанные параграфы положения имеют в виду ревизии, связанные с установлением фактов и обстоятельств, влияющих на уплату налогов. Если предприятие имеет опера-

ции, по которым должны уплачиваться таможенные пошлины, оно может подвергнуться ревизии финансовыми органами с соблюдением тех же правил Положения. Правила Положения устанавливают, в частности, порядок издания распоряжения о проведении ревизии, ее объем, обязанность налогоплательщика по содействию в проведении ревизии, порядок действий при оценке ее результатов.

Ревизия по инициативе участника общества (акционера). Действующее законодательство ФРГ устанавливает принципы проведения ревизии госорганами в отношении уплаты налогов и таможенных пошлин. При ее проведении выясняются и оцениваются факты, имеющие значение в ходе уплаты предприятием налогов и таможенных пошлин. При соблюдении Правил ведения бухгалтерского учета, обеспечивающих правильное отражение работы предприятия в налоговом балансе, такая ревизия по существу не затрагивает его финансово-хозяйственной деятельности, как таковой. Закона, устанавливающего порядок проведения ревизии предприятия акционерами, например ГмбХ и др. (кроме АО), не существует.

Однако в Законе о ГмбХ, §46, п. 6 содержится только положение о том, что вопросы финансовых ревизий и контроля управляющих определяются акционерами. Это положение проистекает из того, что управляющие подотчетны общему собранию акционеров ГмбХ. Собрание вправе установить правила ревизии и контроля и, в частности, определить, должны ли ревизия и контроль осуществляться периодически и должны ли привлекаться в этих случаях эксперты (профессиональные квалифицированные ревизоры, адвокаты и т.п.). Акционер общества, деятельность которого подлежит проверке как управляющего (т.е. управляющего, назначенного акционерами), должен участвовать в составлении этих правил. Устав общества (Учредительный договор) наряду с установлением правил, подробно регулирующих вопросы ревизии и контроля, согласно §46 Закона о ГмбХ, являющегося диспозитивной нормой и §45 части II Закона о ГмбХ, может содержать положение об исключении проведения ревизий и проверок или о передаче этих функций другим органам, например, наблюдательному совету. Отсутствие в Уставе (Учредительном договоре) положений о порядке проведения ревизии не дает акционеру прав для ее проведения в договорном (легальном) порядке. Естественно, определение порядка проведения ревизий может зависеть от всего комплекса взаимоотношений между акционерами общества.

Вследствие этого, установление акционерами общества правил проведения ревизии (периодичность, объем, возможности привлечения экспертов и пр.) представляется необходимым условием конкретизации и обеспечения целей, которые ставятся при проверке общества его акционерами.

В дополнение к Закону о ГмбХ были введены новые нормы, регулирующие права каждого акционера на получение данных о деятельности общества, порядок ознакомления акционера с документацией общества и порядок рассмотрения споров, если управляющий препятствует акционеру осуществить свои права (дополнения к §51 Закона о ГмбХ, пункты «а» и «в»). Эти новые нормы обеспечивают, таким образом, право каждого акцио-

нера на получение информации, как бы ни был мал его пай. Это право не может быть изменено или ограничено договором между акционерами.

Дополнение к Закону о ГмбХ (§51 пункт «а», абзац 1) обязывает управляющего общества незамедлительно предоставлять любому акционеру сведения о деятельности общества и знакомиться с документами.

Понятие «деятельность общества» трактуется очень широко в комментариях к Закону о ГмбХ. К деятельности общества относятся: все существенное, касающееся управления предприятием, получения и использования прибыли, данные, подлежащие отражению в бухгалтерском учете, а также данные по планированию, проектам исследований, договорам, лицензиям. Закон не устанавливает каких-либо оснований, по которым акционер общества имеет право потребовать информацию, поэтому при соответствующем запросе акционер не обязан указывать причину. В юридической литературе высказывается мнение, что из обязанностей управляющего по представлению информации должны быть исключены случаи, когда требование определенного рода информации не может считаться «разумным». Это касается, например, данных о доходах руководителей общества.

Представление информации, касающейся связей общества с другими предприятиями (материнскими, дочерними), является обязанностью управляющего. Запрашиваемая информация может касаться, например, контрактов с материнскими и дочерними предприятиями, долей участия, личных отношений руководителей, развития хозяйственных взаимных связей, контрактов с третьими юрлицами, хозяйственных связей общества с предприятиями, от которых зависит экономическое положение общества.

Запрашиваемая информация может быть получена в виде справки или ознакомления с соответствующей документацией. Закон не устанавливает здесь различий.

В комментариях к Закону о ГмбХ высказывается мнение, что для эффективного осуществления права на получение информации должно считаться правомерным привлечение к ознакомлению с документами профессионального специалиста, обязанного сохранять коммерческую тайну. Расходы по оплате труда такого специалиста, естественно, ложатся на акционера.

Употребляемое законом слово «незамедлительно» предполагает, что право на запрос сведений может быть использовано на собрании акционеров или вне его, однако управляющий обязан представить информацию «без виновного промедления» (§121 ГГУ), т.е. начать действовать так скоро, как это возможно.

Новым дополнением к Закону о ГмбХ не установлено положений относительно критериев достоверности и полноты сведений, представляемых управляющим. Признается, что и без необходимости законодательного регулирования информация, представляемая управляющим, должна быть дана по совести и быть объективно верной. Конкретно это означает, что справка (сообщение) управляющего должна быть правдивой и полной, чтобы получивший ее акционер не имел повода к суждению о том, в какой степени на поставленные вопросы не получены ответы. Акционер, запрашивающий информацию, должен получить пол-

ные и соответствующие действительности сведения. Эти требования действительны и для случая ознакомления с документацией. На практике ознакомление с записями в документах производится путем представления соответствующих фотокопий. Если акционеру интересно какое-то место в документе, то фотокопия по объему должна соответствовать записи в подлиннике.

Управляющий может отказать в предоставлении запрошенных сведений, если имеются опасения, что акционер, запрашивающий информацию, употребит ее во вред интересам общества или связанного с ним предприятия. Отказ подтверждается акционерами общества (§51 Закона о ГмбХ, пункт «в»). Отказ в представлении информации может быть обжалован акционером в судебном порядке.

Как было отмечено выше, унификация норм национального права ФРГ с нормами Европейского Союза приобретает все более тесный характер. В виду этого Совет стран ЕС постоянно разрабатывает директивы по вопросам, касающимся бухгалтерского учета и аудита.

Некоторые крупные компании ЕС стали применять МСФО для составления консолидированной отчетности еще в 90гг. Различные подходы продемонстрировали Франция и Германия. Во Франции МСФО и принятые в США правила (ГААП) применялись довольно широко уже к середине 90гг. В 1998г. принят закон, разрешивший использовать МСФО вместо национальных правил Франции при составлении консолидированной отчетности имеющих биржевую регистрацию компаний. Однако этот закон до сих пор не вступил в силу. По той причине, что на конец 90гг. требования МСФО выглядели более жесткими, чем национальные стандарты, лишь немногие деловые группы во Франции добровольно соглашались перейти на МСФО к 2002г.

В Германии, с 1993г., лишь немногие крупные котирующиеся на биржах компании использовали МСФО или правила США для составления консолидированной отчетности. В 1998г. вступил в силу закон об изменениях ст. 292 Германского торгового кодекса, допускавший МСФО вместо соблюдения общепринятых немецких требований. К 1999г. большинство крупнейших немецких компаний воспользовалось этой возможностью. В 2000г. сфера применения международной финансовой отчетности в ФРГ была расширена путем принятия изменений, касающихся п. «а» ст. 292 Германского торгового кодекса.

По Постановлению, принятому 19.07.2002г., ЕС объявляет обязательным использование МСФО к 2005г. торгующими на биржах компаниями при составлении финансовой отчетности лишь с небольшими исключениями – страны-члены ЕС могут отложить обязательное использование МСФО до 2007г. для компаний, которые не выпускали других ценных бумаг, кроме облигаций, а также для компаний, которые уже используют ГААП США в своих официальных отчетах. В Германии допускают применение данного Постановления. По Постановлению также разрешается странам-членам ЕС допускать или требовать распространения использования МСФО на не включенные в биржевой листинг компании и на неконсолидированную отчетность. Постановление устанавливает в качестве сроков перехода на международные нормы отчетности компаний, связанных с деятельностью финансовых рынков 2005-2007г.в.

Компании, к которым Постановление имеет отношение (или применяется странами ЕС), освобождаются от выполнения четвертой и седьмой директив, а также вытекающих из них национальных законов. Например, немецкая компания, зарегистрированная на бирже, освобождается от соблюдения требований, содержащихся в *Handelsgesetzbuch* (HGB) при составлении консолидированной отчетности. В то же время требования к аудиту и опубликованию информации сохраняются. Естественно, финансовая отчетность, подпадающая под действие Постановления, также освобождается от необходимости соответствовать любым национальным финансовым стандартам. Сложность, однако, состоит в том, что прежде чем быть принятыми в качестве составной части Постановления МСФО должны быть одобрены и поддержаны Еврокомиссией. Ожидается, что все МСФО, существовавшие на конец 2002г., будут приняты единым пакетом в качестве отправной точки. Комиссия полагается на мнение Комитета по регулированию финансовой отчетности (Accounting Regulatory Committee) и занимающейся частным сектором Европейской консультационной группы по финансовой отчетности (European Financial Reporting Advisory Group EFRAG). Есть определенная доля вероятности, хотя и весьма незначительная, что в будущем новая или исправленная версия того или иного стандарта не будет принята, в результате чего версия МСФО, принятая в Европе будет представлять собой набор правил, отличный от основного варианта МСФО. Планируемая дата принятия - 2005г. – предполагает подготовку и опубликование сравнительных данных за 2004г. Это предполагает, чтобы был подготовлен баланс по МСФО по состоянию на 1 янв. 2003г., такой же, как на 31 дек. 2004г., пусть и без обязательного опубликования.

Основанные на предварительных вариантах (ED 1 от 2002г.) МСФО, определяют подробные правила первичного применения международных стандартов. Компании в странах-членах ЕС, которые уже полностью используют МСФО при составлении консолидированной отчетности, не подпадают под действие этого стандарта.

Согласно новой директиве ЕС от 17.07.2002г., все капитализированные общества и товарищества стран ЕС, т.е. акционерные общества, командитные товарищества на акциях и товарищества с ограниченной ответственностью (ГмбХ), должны публиковать свои балансы. В настоящее время в соответствии с нормами действующего законодательства в ФРГ публикуют свои балансы лишь акционерные общества. Директивой ЕС в этой связи установлен переходный период продолжительностью в 5-7 лет. Обязанность опубликования устанавливается в зависимости не от формы собственности общества или товарищества, а от их оборота.

Немецким парламентом (бундестаг и бундесрат) было принято решение о внедрении международных стандартов финансовой отчетности – МСФО. Процесс внедрения МСФО в Германии координируют федеральные министерства финансов и юстиции. В результате развития законодательства стран ЕС и ФРГ по вопросам внедрения МСФО в ФРГ к 2005г. в обязательном поряд-



ке должны перейти на МСФО 160 предприятий, котировки акций которых формируют ведущие биржевые индексы ФРГ – DAX, MDAX, SDAX, TecDAX.

До 1 янв. 2004г. из этих 160 предприятий 22% еще не перешли на МСФО и им придется сделать это до 1 янв. 2005г. По оценкам Комитета по стандартам финансовой отчетности (Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V.), 800 германских фирм перейдут к 2007г. на МСФО на добровольной или принудительной основе.

### Валютный контроль

Валютное регулирование в ФРГ осуществляется на основе следующих законодательных актов, которые регламентируют порядок осуществления операций с валютой и платежей: Закон о Немецком федеральном банке (Бундесбанк) от 22 окт. 1992г.; Закон о кредитной системе от 30 июня 1993г.; Закон о выявлении доходов, получаемых в результате совершения тяжких уголовных преступлений («Закон об отмывании денег») от 25 окт. 1993г.

Федеральному банку принадлежит исключительная компетенция в области движения капиталов, производства платежей и операций с иностранной валютой, другими ценностями и золотом. Все постановления правительства, касающиеся сферы производства платежей, операций с инвалютной, другими ценностями и золотом и движения капиталов, согласовываются с Федеральным банком. В целях обеспечения возможности составления текущего платежного баланса страны платежные требования и обязательства, а также расчетные операции по производству и получению платежей из-за границы и за границу подлежат регистрации с указанием правовых оснований.

За Бундесбанком закреплена исключительная компетенция по предоставлению разрешений в области оборота капиталов и платежей, а также операций с иностранными материальными ценностями и золотом, в случаях, когда ограничения связаны с выполнением межгосударственных соглашений, защитой от негативного воздействия притока денег или капиталов из других стран, охраной безопасности и внешних интересов, вывозом капитала, капиталовложениями иностранных лиц, операциями с золотом.

За федеральным министерством финансов закреплена исключительная компетенция по выдаче разрешений в области оборота капиталов, касающегося ордерных долговых обязательств и обязательств на предъявителя, представленных иностранными лицами.

Существенную роль в системе валютного регулирования играет применение такого средства, как установление обязанности извещения о совершаемых правовых сделках и действиях. Постановлением правительства может быть установлено, что сделки в области внешних экономических связей, включая возникающие из них требования и обязательства, а также имущественные вклады и получение платежей подлежат регистрации с указанием правового основания.

Если это необходимо для того, чтобы: установить, имеются ли предпосылки для отмены, смягчения или введения ограничений; иметь возможность обеспечить выполнение платежного баланса; обеспечить соблюдение торгово-политических ин-

тересов; выполнить обязательства по межгосударственным соглашениям; сделать возможным выполнение и соблюдение депозитных обязательств.

Подробная регламентация этих положений как в отношении оборота капиталов, так и в отношении платежного оборота дана в Постановлении о внешних экономических связях.

Важное место принадлежит «Закону о кредитной системе». Этот акт дает понятие кредитных (банковских) учреждений и финансовых институтов, определяет круг банковских сделок, совершаемых кредитными учреждениями, излагает основные положения о кредитных учреждениях и пределах кредитования, устанавливает статус федерального ведомства по надзору за деятельностью кредитных учреждений и порядок осуществления всей деятельности банковских предприятий.

В связи с введением евро действующее законодательство было приведено в соответствие с создавшейся новой ситуацией по части введения термина «евро» вместо термина «немецкая марка». Этому послужили 10 законов по введению евро, а также закон «О перерасчете и сглаживании налоговых платежей в евро» (облегчение расчетов путем введения «круглых» сумм для определенного круга расчетов, для которых была установлена округленная ставка перерасчета 2:1).

### Госрегулирование экономики

Социальная рыночная экономика Германии отводит государству, главным образом, регулирующие функции в интересах обеспечения свободы конкуренции, устойчивости цен, высокой занятости, внешнеэкономической динамики и сбалансированности. Это соответствует общепринятой формуле: «как можно меньше государства».

Государство в данном случае создает условия, в которых и протекают рыночные процессы. В рамках этих условий предприниматели свободно и самостоятельно решают, что им производить, а что потреблять. Какие товары производить, в каком объеме и кто сколько за них получит – эти вопросы решаются в соответствии с законами рынка. Государство отказывается от прямого вмешательства в процесс формирования цен и зарплаты. Государственное влияние на развитие отдельных отраслей и экономики в целом осуществляется путем использования различных инструментов регулирования, проводя налоговую, кредитно-финансовую, таможенную, инвестиционную, антимонопольную политику, политику занятости с помощью законодательной и исполнительной власти ФРГ.

В координации и осуществлении экономической и финансовой политики государства участвуют следующие органы.

– Конъюнктурный совет госорганов. В него входят федеральные министры экономики и финансов, по одному члену от каждого земельного правительства и представители общин и общинных объединений. В совещаниях, которые проводятся не реже двух раз в год, может принимать участие Немецкий федеральный банк. Конъюнктурный совет стремится к достижению, по возможности, единого подхода всех участников в области конъюнктурной политики;

– Совет финансового планирования. По составу он схож с Конъюнктурным советом. В его задачу входит координация финансового планирова-

ния Федерации, земель и общин. Федерация и земли обязаны разрабатывать многолетние финансовые планы, чтобы обеспечить увязку государственных расходов и доходов с возможностями и требованиями народного хозяйства.

Система научного консультирования в области экономической политики прочно вошла в жизнь политиков, принимающих ответственные решения. Наряду с Научным советом при федеральном министерстве экономики, созданном в 1948г., и научно-исследовательскими институтами, в нее входит Экспертный совет по оценке общеэкономического развития. Он был создан в 1963г. Осенью каждого года этот орган в составе пяти независимых экспертов дает анализ общего состояния экономики и предлагаемых тенденций ее развития. Он призван помочь всем инстанциям, отвечающим за проведение экономической политики, и общественности получить верное представление о том, что происходит в экономике.

В янв. каждого года федеральное правительство представляет бундестагу и бундесрату годовой экономический отчет. В нем излагаются цели правительства в области экономики и финансов на текущий год, планируемая экономическая и финансовая политика и дается оценка ежегодного экономического анализа Экспертного совета.

Регулирующие функции в области экономики от имени государства выполняют ряд министерств и ведомств ФРГ и, в первую очередь, федеральное министерство экономики и труда, министерство финансов и министерство защиты прав потребителей, продовольствия и сельского хозяйства. Основные задачи федерального министерства экономики и труда определяются общей экономической политикой правительства ФРГ, направленной на поддержку стабильной, социально направленной рыночной экономики страны. Перед министерством поставлены следующие цели и задачи по обеспечению: долговременного экономического роста и высокой конкурентоспособности немецкой экономики; высокого уровня занятости в стране; социальной защищенности населения; содействия новым современным технологиям и инновациям; создания баланса экономических и экологических целей; активизации участия в международном разделении труда и укрепления позиций страны на мировых рынках; экономического содействия новым федеральным землям; экономического содействия малому и среднему бизнесу.

Минфин ФРГ проводит в жизнь бюджетно-финансовую политику страны. Министерство осуществляет финансовое планирование в стране, вырабатывая рекомендации бюджетного планирования федерации, земель и общин, готовит проект федерального бюджета, который должен быть сбалансирован по доходам и расходам. Министерство осуществляет также подготовку основополагающих решений общеэкономического характера, проводя анализ экономического и финансового положения страны, и разрабатывает соответствующую среднесрочную концепцию. К важным задачам этого ведомства относится проведение эффективной налоговой, таможенной и валютно-кредитной политики страны.

Федеральное министерство защиты прав потребителей, продовольствия и сельского хозяйства ведает вопросами в области политики производства продовольствия и его потребления, защиты

потребителей, ветеринарного контроля, охраны животных. В сферу его деятельности входит также регулирование в области сельскохозяйственного производства и аграрного рынка, социальные вопросы сельских регионов, политика в области лесного и рыбного хозяйства.

Перед руководством министерства поставлены следующие основные задачи: осуществление реформы аграрной политики, принятой ЕС; защита рабочих мест; улучшение структуры в производственной сфере; улучшение охраны здоровья потребителей; улучшение охраны животных; дальнейшее развитие природоохранной деятельности; содействие развитию рынка растительного сырья.

Правительство ФРГ ставит задачу укрепить позиции Германии как одного из крупнейших экспортеров аграрной продукции на мировых рынках и повысить конкурентоспособность немецких предпринимателей в этом секторе экономики.

Помимо указанных министерств, регулирующие функции государства в экономическом блоке несут и федеральное министерство транспорта, строительства и жилищного хозяйства, федеральное министерство по защите окружающей среды, природы и безопасности ядерной энергетики, и, частично, федеральное министерство экономического сотрудничества и развития. Есть ряд федеральных государственных и полугосударственных ведомств и организаций, которые выполняют функции регулирования или содействия немецкой экономике. Это Федеральный банк ФРГ (Дойче Бундесбанк), который хотя и не обязан выполнять указания федерального правительства, но обязан поддерживать его в проведении общей экономической политики. Правительство обязано при обсуждении вопросов, имеющих большое значение для денежной политики страны, привлекать к этой работе президента федерального банка. Правительство, хотя и не имеет права голоса, может потребовать, чтобы неудобное ему решение Совета банка не вступало в силу в течение 2 недель.

Центральный банк стремится обеспечить стабильность общей европейской валюты — евро. Вторая задача Центрального банка — обеспечение необходимыми платежными средствами, направляемыми на финансирование экономического развития страны. С этой целью он прибегает к резервным средствам, находящимся в его распоряжении, рефинансированию и средствам открытого рынка. Все кредитные институты Германии обязаны беспроцентно хранить в Центральном банке определенную процентную часть своих обязательств — минимальный резерв. Благодаря этому, он может оказывать влияние на возможности кредитного института при выделении ими дополнительных кредитов.

Немецкий федеральный Банк (НФБ) является неотъемлемой составной частью европейской системы центральных банков, состоящей из Европейского Центрального Банка (ЕЦБ) и центробанков стран-участниц валютного союза. Важнейшая задача НФБ — практическая реализация центральной денежной политики, определяемой ЕЦБ. НФБ не имеет права проводить самостоятельную денежную политику. За ним сохраняются важные полномочия на национальном уровне, в частности, в области контроля за деятельностью банков, управления находящимися еще в его веде-

нии валютных резервов. Он продолжает функционировать как «домашний банк» федерального правительства. Наряду с этим НФБ будет и впредь контролировать в Германии платежный оборот и выдачу евробанкнот.

Концепция государственной экономической политики включает в себя ряд основных положений: защита интересов немецких производителей на внутреннем и внешнем рынках; создание общих экономических условий для обеспечения свободной конкуренции и открытости рынка; содействие либерализации внешней торговли; поддержка и укрепление малого и среднего предпринимательства; улучшение инвестиционного климата; создание условий для проведения структурных реформ в различных отраслях экономики.

Для осуществления задач этой концепции правительство ФРГ привлекает как государственные органы власти (федеральные и земельные министерства и ведомства), так и общественные организации и объединения (отраслевые союзы и ассоциации, торгово-промышленные палаты, институты экономических исследований, экспертные советы). В данном случае общественные организации и объединения выполняют посредническую функцию и являются связующим звеном между государством и предпринимателями. В качестве поддержки предпринимателей со стороны государства могут служить постоянные консультации между правительством, предпринимателями и профсоюзами. А правительство использует выкладки и оценки союзов и институтов экономических исследований при выработке ежегодных проектов развития страны на макроэкономическом уровне.

Предпосылкой для функционирования рыночного механизма является наличие свободной конкуренции. Она приводит к тому, что в своем стремлении получить прибыль люди развивают деятельность, которая служит оптимальному удовлетворению спроса всех потребителей. Она развивает стимулы к труду и заставляет предпринимателей выделиться из массы за счет более низкой цены, лучшего качества продукции, выгодных условий поставки, платежей и дополнительных услуг. Конкуренция способствует разработке новых методов и новых видов продукции. Здоровая и активная конкуренция может развиваться в рыночных условиях, когда имеется широкий слой малых и средних предприятий. Для этого федеральное правительство ФРГ постоянно улучшает общие экономические условия для деятельности такого бизнеса.

Но в условиях рыночной экономики могут возникать нежелательные тенденции. Государство стремится противодействовать им, используя для этих целей открытость рынка, макроэкономическую политику и определенные законодательством санкции. Это особенно касается недобросовестной конкуренции. В экономике, основанной на принципе состязательности, государству подлежит забота о функционировании конкуренции. Государство должно обеспечить конкурентоспособность, основанную на добросовестности и честности. За недобросовестную конкуренцию могут быть предъявлены предусмотренные законодательством штрафные санкции (к методам недобросовестной конкуренции относятся неверная реклама, сбивание цен, использование чужой репутации, расторжение договора, нарушение условий сбыта).

Закон о противодействии ограничениям конкуренции является правовой основой картельного права. Для картелей в Германии установлен запретительный принцип. Однако этот принцип не применяется при наличии ряда регулируемых законом обстоятельств. Высшим государственным надзорным органом по картелям является федеральное картельное ведомство. Эту же роль, в зависимости от ситуации, может выполнять федеральное министерство экономики и труда или компетентное высшее земельное ведомство. Картельные дела подсудны федеральному верховному суду и верховным земельным судам.

Картельное ведомство осуществляет надзор над всеми допускаемыми законом картелями с целью предотвращения злоупотреблений. Оно уполномочено объявлять договоры недействительными, обязывать участников внести изменения в договоры или устранять установленное злоупотребление. В случае, если в результате объединения ряда предприятий они окажутся в господствующем монопольном на рынке положении, то федеральное картельное ведомство вправе запретить такое объединение.

**Центральная задача экономической политики государства — сокращение безработицы**, уровень которой довольно высок (4,376 млн.чел. или 10,5% трудоспособного населения). Ключ к обеспечению большей занятости лежит в увеличении объема инвестиций и в инновациях, создающих перспективные рабочие места. Для достижения этого требуются усилия не только со стороны государства, но и со стороны предпринимателей и профсоюзов. В целях максимально широкого и стабильного подхода к решению проблемы безработицы федеральное правительство стремится к «союзу во имя труда и профессиональной подготовки» между профсоюзами и предпринимателями.

Цель — создать заметно больше рабочих мест, открыть, прежде всего, перед молодежью и теми, кто уже в возрасте, лучшие перспективы в сфере занятости. Задача сторон по заключению коллективных договоров состоит в том, чтобы организовать труд с учетом повышения занятости и допустить больше гибкости в плане зарплаты и рабочего времени. Предприятия призваны активизировать усилия с целью увеличения инвестиций и активизации инноваций и, прежде всего, создания новых учебных мест. Для этого федеральное правительство улучшает соответствующие общие условия, в первую очередь, с помощью налоговой политики, которая в равной мере призвана снизить бремя налогов и отчислений на социальные нужды как для предприятий, так и для граждан. Модернизируется система госуправления и проводится наступательная инновационная политика в области образования, науки и научных исследований.

Государство берет на себя роль страховщика, на случай безработицы. Эти функции выполняет федеральное ведомство по вопросам труда, которое проводит в жизнь меры правительства в соответствии с Законом о содействии в трудоустройстве. В принципе, иметь такую страховку обязаны все лица наемного труда. Средства на страхование (пособие) состоит из отчислений рабочих и служащих и на половину из отчислений работодателей. При этом, необходима регистрация на бирже труда.

Федеральное ведомство по вопросам труда может предоставлять, например, пособие работающим неполный рабочий день, «зимнее пособие» в стро-

ительной промышленности, когда работники страдают от сезонного перерыва в работе, пособие частично безработным, дотации на интеграцию в трудовую жизнь, на устройство на работу при создании новых фирм или пособие на преодоление первоначальных трудностей. Сюда же следует включить финансовую помощь на переподготовку, пособие с целью повышения мобильности наемного работника, помощь на консультации и трудоустройство.

Федеральное ведомство по вопросам труда призвано выступать посредником в приобретении профессии и поисках работы, консультировать работодателей по вопросам, связанным с ситуацией на рынке труда, и давать консультации по выбору профессии. Особенно большое значение имеет также **помощь в получении профессиональной подготовки**. Ведомство предоставляет молодежи и взрослым субсидии на профессиональную подготовку, если у них нет для этого средств. Оно также финансирует меры по повышению квалификации путем предоставления пособия на проживание или оплаты расходов на обучение. Федеральное ведомство по вопросам труда содействует интеграции заинтересованных лиц в трудовой процесс.

### Льготы предпринимателям

Значительна роль государства в оказании поддержки предпринимателей и экспортеров. В ФРГ, несмотря на поставленную цель по снижению субсидирования, на практике продолжает действовать система господдержки. Это могут быть субсидии, дотации, государственное страхование экспортных поставок с помощью инструментария страхового общества «Гермес», финансовая поддержка в рамках программ развития регионов или целых земель, как, например, новых федеральных земель (НФЗ) на территории бывшей ГДР. После объединения Германии для адаптации НФЗ к рыночным отношениям в рамках ЕС они получили особый статус до 2004г., в соответствии с которым объем вложений туда из федерального, земельных бюджетов и из бюджета ЕС достигал ежегодно до 75-100 млрд. евро. Половина средств была вложена в реальный сектор экономики и сферу услуг.

В ФРГ сложилась развитая система господдержки и содействия национальному производству. Эта помощь осуществляется за счет федеральных и земельных бюджетов порой в отношении целых отраслей: угольной, металлургической, судостроительной промышленности, железных дорог, сельского хозяйства. Господдержкой охвачены и разработки в области НИОКР (до 50% расходов фирм), в т.ч. в области альтернативных видов энергии, энергосберегающие и природоохранные технологии, малое и среднее предпринимательство, в частности, ремесленное производство.

Большое влияние государства в аграрном секторе, где регулирующая роль ЕС особенно сильна. Регулирование производства сельхозпродукции происходит как с помощью стимулирующих методов, так и ограничений в производстве отдельных продуктов с целью стабилизации цен. В соответствии с имеющимися программами, государство за счет бюджета компенсирует разницу между ценой немецкого производителя и мировыми ценами при согласованном объеме экспорта.

Система господдержки национальной экономики и экспорта осуществляется не только с помощью субсидирования и дотаций производителе-

лям и страхования экспортных поставок, но и путем содействия в осуществлении ярмарочно-выставочной деятельности фирм ФРГ за рубежом, консультационно-информационной помощи как в стране, так и за рубежом через департаменты или отделы экономики и науки посольств Германии.

Одной из форм госучастия в развитии экономики являются различные федеральные и земельные программы, направленные на цели совершенствования структуры и расширения производства, обучения и переподготовки кадров, содействия малому и среднему бизнесу, программы развития регионов. Существует также определенное влияние государственных контрольных органов по вопросу регулирования цен, в т.ч. в области электроэнергии, пассажирских перевозок, отдельных медицинских услуг, почтовых услуг и т.п. с определением верхних и нижних уровней цены. К частично регулируемым ценам относится квартплата в муниципальном секторе, внутренние тарифы пассажирских перевозок, коммунальные платежи для жилого муниципального сектора.

Цель федерального правительства заключается в том, чтобы улучшить общие условия для предпринимательской деятельности в Германии, в основе которой должна быть обеспечена свободная конкуренция. Необходимо повысить конкурентоспособность предприятий на мировых рынках за счет налоговой реформы, наступательной политики в области инноваций и экологии, более эффективного содействия малому и среднему бизнесу.

Благодаря налоговой реформе поэтапно снижаются налоговые ставки. Цель — установление единой налоговой ставки на доходы юридических лиц и ставки подоходного налога на доходы от производственной деятельности в размере максимум 35%. Укрепляется инновационная деятельность мелких и средних предприятий, в первую очередь посредством осуществления инновационных программ, облегчающих предприятиям доступ к результатам научных исследований, проводимых в вузах и научно-исследовательских учреждениях.

Экологическая модернизация открывает новые шансы для перспективных предприятий. Налог на потребление энергии делает продукцию, на которую было затрачено меньше энергии, более конкурентоспособной. Мелкие и средние предприятия являются важнейшей опорой германской экономической системы. Поэтому одна из приоритетных задач правительства заключается в создании максимально благоприятных общих условий для малого и среднего бизнеса. Наряду с налоговыми мерами предпринимаются и другие меры, прежде всего, в пользу мелких предприятий.

Проекты создания новых фирм пользуются максимальной поддержкой. Во многих случаях предприятиям не хватает собственного капитала для того, чтобы в условиях жесткой конкуренции выстоять на трудном этапе. Поэтому федеральное правительство улучшает институциональные предпосылки для предоставления рискованного капитала. В сотрудничестве с банками, инвестиционными и страховыми компаниями изучаются возможности для создания фондов рискованного капитала.

На решение этих и других задач и направлены усилия государства и его органов власти на федеральном, земельном и местном уровнях. От эффективности их работы зависит, в конечном итоге, уровень государственного влияния на развитие

экономики Германии. Но, в целом, экономические результаты зависят от степени участия в этом процессе и самой экономики, и институтов содействия в лице отраслевых союзов и объединений, торгово-промышленных палат, институтов экономических исследований, научных и экспертных центров, от степени интеграции страны в мировое экономическое сообщество и от состояния, в конечном итоге, мировой экономики.

## Налоги

На всей территории федерации большая часть налогов взимается по единому тарифу.

Немецкая налоговая система довольно сложна. Следует уделять внимание юрисдикции и административной практике. В отдельных случаях участие специалиста просто необходимо. Важное значение имеет выбор правовой формы. Кроме вопросов налогового права, следует принимать во внимание вопросы торгового права, социальные аспекты, а в зависимости от ситуации, кроме того, учитывать вопросы семейного и наследственного права.

Подходный налог. Предметом подходного налога является доход физлица. Если физическое лицо проживает или имеет постоянное место жительства в Германии, то оно без ограничений подлежит там обложению налогом. В остальном только определенные доходы подлежат налогообложению. Доходы предприятий с/х и леспрома, коммерческих предприятий, от наемного труда и труда лиц свободных профессий, капитал, сдача в аренду или внаем облагаются подходным налогом. Из доходов следует вычитать все затраты, связанные с деятельностью предприятия или индивидуальной трудовой деятельностью (производственные расходы), и затраты на приобретение, обеспечение и получение доходов (рекламные расходы). Не предприятия как таковые, а владельцы предприятий, их доход облагается подходным налогом. Учредители, не проживающие в Германии и не имеющие обычного разрешения на пребывание, облагаются налогами с ограничениями.

Налог на зарплату является одной из форм проявления по-доходного налога. Работодатель обязан в определенные дни направлять в соответствующее финансовое ведомство сумму налога на зарплату всех своих работников.

Корпорационный налог является разновидностью подходного налога для юрлиц. Двойное обложение общества корпорационным налогом и пайщика подходным налогом исключается с помощью порядка начисления налога. Без ограничений облагаются налогом корпорации, объединения лиц и имущественные массы, органы управления которыми, либо сами корпорации и объединения имеют местонахождение в Германии. Размер дохода определяется предписаниями Закона о подходном налоге. Следует учитывать скрытое распределение прибыли. Корпорационный налог принципиально составляет 56% облагаемого налогом дохода. Для корпораций, не вовлеченных в так называемый порядок начисления налогов, он снижается до 50%.

Налог с коммерческой деятельности. Предметом налогообложения в данном случае является коммерческое предприятие. Этим налогом облагаются все коммерческие предприятия, работающие в Германии.

Имущественным налогом облагаются физические и юрлица, имеющие постоянное место жительства или местонахождение предприятия в Германии. С имущества, подлежащего налогообложению, взимается налог в размере 0,5% (для корпораций 0,6%).

Налог с оборота. Каждая поставка или услуга, проведенная предпринимателем за оплату в рамках его деятельности в Германии, облагается налогом с оборота. Тоже самое касается личного потребления и импорта. В этом случае не играет никакой роли национальность предпринимателя, его место жительства, место выписывания счетов и принятия платежей. облагаемый подоходным налогом предприниматель может вычитать из своей налоговой задолженности размер налога с оборота, им самим заносимый в счет (так называемый предварительный вычет). Обычная налоговая ставка составляет 16%, льготная ставка 7%.

## Налогообложение

Налоги в ФРГ занимают ведущее место среди методов мобилизации ресурсов для покрытия государственных расходов и рассматриваются правительством ФРГ как главное орудие воздействия государства на развитие германской экономики. Они являются основным источником доходов страны.

Налоговая система ФРГ представляет собой сложную разветвленную систему, охватывающую практически все стороны жизнедеятельности общества. В ее основе лежит принцип множественности налогов (их свыше 50). Налоговые сборы приносят 80% доходов бюджета. Главным госактом, разграничивающим компетенцию федерации, земель и общин в области налоговой политики, является Основной закон Германии (Конституция ФРГ от 23 мая 1949г.). Согласно ст. 105 федерация имеет исключительную законодательную компетенцию по таможенным делам и финансовым монополиям.

Земли имеют право на законодательство в области местных налогов на потребление и расходы, пока и поскольку они не тождественны налогам, установленным федеральным законодательством. Общины и объединения общин совместно получают определенный законодательством земли процент от общей доли налогов, поступающих в пользу земли. В остальных случаях законодательство земли определяет, направляются ли и в каком размере доходы от земельных налогов в пользу общин (объединений общин).

Государственным актом, регулирующим общие вопросы налоговой политики, служит «Положение о налогах и платежах» (Abgabeordnung) в редакции Закона от 16 марта 1976г. с изменениями и дополнениями. Оно определяет субъекты и объекты налоговой политики, общий порядок взимания налогов и основу их измерения, правовые меры, вытекающие из невыполнения физическими или юридическими лицами своих налоговых обязательств, процедуру проверки данных о доходах налогоплательщиков.

Имеются специальные законы по каждому из существующих в ФРГ видов налогов. Налоги делятся на: федеральные; земельные; муниципальные общинные; совместные; церковные.

На федеральные налоги приходится 48% общей суммы налоговых поступлений, земельные — 34%, общинные — 13%. Остаток (5%) составляют взно-

сы в Фонд солидарности, который был создан в начале 90гг. для ускорения унификации Восточной и Западной Германии, и взносы ФРГ в бюджет ЕС. Основными плательщиками налогов являются рабочие и служащие (70% всех налоговых поступлений страны).

Федеральные поступления в бюджет складываются из налогов на продукцию потребительского спроса: бензин и другое нефтяное топливо, табак, винно-водочные изделия. Две трети налоговых поступлений в федеральный бюджет — это прямые налоги: подоходный, корпорационный, с оборота и промысловый. Эти налоги относятся к совместным поступлениям, так как они направляются в бюджеты разных уровней. Совместные налоги являются примером реализации механизма вертикального финансового выравнивания.

Нормативы перераспределения налоговых поступлений между федеральным и земельными правительствами постоянно пересматриваются в ходе активно идущей в ФРГ в последние годы налоговой реформы.

Налоговая система ФРГ опирается на подоходный налог (более трети общей суммы налоговых поступлений). Он взимается в соответствии с Законом о подоходном налоге от 27 фев. 1987г. с изменениями и дополнениями с фонда зарплаты и с доходов от капитала, в т.ч. дивидендов, если они не облагаются налогом с корпораций. Подоходным налогом облагаются доходы физлиц (зарплата работающих по найму, доходы лиц свободных профессий, гонорары, доходы от индивидуальной трудовой деятельности). В конце 1999г. правительство Германии приступило к реформе налогообложения, направленной на снижение налогового бремени.

Реформирование подоходного налога

Этап	Миним. ставка, %	Максим. ставка, %
I этап: 2001-02гг. ....	Снижение с 22,9 до 19,9.....	Снижение с 51 до 48,5
II этап: 2003-04гг. ....	.....17 .....	.....47
III этап 2005г. ....	.....15 .....	.....45

Необлагаемый минимум для одиноких в 2002-03гг. составлял 7235 евро в год, в 2004г. он составит 7426 евро, а в 2005г. — 7664 евро в год. Для семейных пар в эти же периоды времени необлагаемым минимумом являются соответственно 14471, 14853 и 15329 евро в год. Минимальная ставка подоходного налога в 2002-03гг. — 19,9%, максимальная — 48,5% (в 2004г. — 17% и 47%, в 2005г. — 15% и 42%). Максимальная ставка налогообложения применяется в эти периоды времени ко всем доходам одиноких лиц, превышающим 55008, 52293 и 52152 евро в год. Для семейных пар эта граница составляет 110016, 104586 и 104304 евро в год. Все, что выше — облагается по максимальной ставке.

Налог на доходы от капитала является одной из форм подоходного налога. Он взимается с физлиц непосредственно при выплате доходов с капитала — дивидендов, проценты по акциям. Налогообложению подлежит сумма дивидендов после уплаты корпорационного налога. Ставка налога на доходы от капитала соответствует уровню налогообложения доходов одиноких в ФРГ, но не может составлять менее 25%.

Доля налога с капитала в общем объеме всех налоговых поступлений не превышает 1,6-1,7%. Корпорационный налог также является налогом на доходы, но его оплачивают не физ., а юрлица. Он начисляется в соответствии с Законом о налоге с корпораций от 10 фев. 1984г. с изменениями и

дополнениями. Под корпорацией в ФРГ понимают такие организации, как акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, кооперативы. Корпорационный налог взимается с годового дохода юрлица. Двойное налогообложение распределенной прибыли не допускается.

В рамках проведения налоговой реформы в 2003г. единая ставка корпорационного налога была установлена на уровне 26,5%, до 2005г. она должна была быть снижена до 25%. До 2001г. действовало положение, что, если прибыль корпорации не распределяется, то ставка составляла 40%, а на распределяемую в виде дивидендов прибыль — 30%. Для корпораций-нерезидентов ФРГ также была установлена повышенная ставка налогообложения доходов — 40%. В ходе налоговой реформы с 1 янв. 2001г. эти положения были отменены. В общей сумме налоговых поступлений Корпорационный налог составляет 4,5%.

Главным косвенным налогом в Германии является налог с оборота, под которым подразумевается налог на добавленную стоимость. Этот налог взимается в соответствии с Законом о налоге на оборотный капитал от 17.11.1972г. с последующими изменениями и дополнениями, с прироста цены изделия на каждой из стадии его производства, переработки и реализации. Добавленная стоимость представляет собой стоимость отгруженной продукции (по рыночным ценам) за вычетом стоимости потребленных полуфабрикатов, энергоресурсов, а также стоимости работ.

Начисление этого налога построено так, что все товары и услуги, попадая к конечному потребителю, включают его в одинаковой мере, независимо от количества оборотов товара или услуги на пути к потребителю. Это достигается системой предварительных вычетов сумм налога финансовым управлением. Предварительные вычеты налога выполняются лишь в случае, если товары или услуги используются юрлицом для производственных целей.

Ряд товаров и услуг освобождены от уплаты налога с оборота. К ним относятся экспортные поставки, отдельные обороты морского судоходства и авиатранспорта, а также другие услуги, связанные с ввозом, вывозом и транзитными экспортно-импортными операциями. По этим товарам и услугам предусмотрен предварительный вычет налога. К группе освобожденных от налога с оборота товаров и услуг, не предусматривающей предварительного вычета, относятся услуги представителей лечебных профессий, общества федерального страхования, большинства больниц, летних школ, театров, музеев, а также предоставление кредитов, сдача в аренду земельных участков и некоторые другие. С 1998г. ставка этого налога составляет 16%, а по продтоварам с 1993г. — 7%.

Аналогично взимается налог с оборота при импорте. В общем объеме налоговых поступлений налог с оборота составляет 28%, налог с оборота при импорте — 12%.

Главным налогом общин является промысловый налог, который взимается в соответствии с Законом о промысловом налоге от 14 мая 1984г. с изменениями и дополнениями. Данный налог является важнейшим источником доходов местных органов власти, которые самостоятельно устанавливают его ставку. Промысловым налогом обла-

гаются предприятия, общества, физические лица, которые занимаются промышленной, торговой и другими видами деятельности.

Базой начисления промышленного налога являются прибыль от занятий промыслом и размер промышленного капитала. Его базовая ставка составляет 1-5% и носит прогрессивный характер в зависимости от уровня доходов. Муниципальные власти некоторых регионов для поощрения нового предпринимательства в их регионах устанавливают ставки этого налога близкие к 0%.

Налог на имущество, или поимущественный налог, который взимается в соответствии с Законом о поимущественном налоге от 14 марта 1985г. с изменениями и дополнениями. Этот налог накладывается всеми муниципалитетами на земельные участки и строения, находящиеся на их территории. Оцененное недвижимое имущество в зависимости от его вида имеет различные коэффициенты расчетов налогооблагаемой суммы. Обычная ставка налогообложения составляет 0,35%, но каждый муниципалитет ежегодно пересчитывает ее, применяя различные методы пересчета.

Ставка налога на наследство и дарение зависит от степени родства и стоимости имущества. Различают четыре категории наследников, по которым рассчитываются минимальная и максимальная ставки налога, варьирующиеся от 7 до 50% от стоимости получаемого в дар или наследуемого имущества.

Налог на продажу недвижимого имущества применяется ко всем сделкам с недвижимостью, находящейся на территории ФРГ, а также в случае продажи 95% акций компаний или 95% долей участия в партнерствах, владеющих недвижимостью в ФРГ в течение 5 и более лет. Ставка налога составляет 3,5% от оценочной стоимости реализуемого или находящегося во владении имущества.

К другим видам местных налогов относятся экологические налоги, церковный налог, налог на страхование, транспортный налог и акцизы. Церковный налог платят те, кто называет себя членом церкви. Этот налог вычисляется на базе годового подоходного налога и составляет 8-9% от его суммы.

Для управления вопросами налоговой политики в ФРГ существуют специальные финансовые ведомства земель. Надзор и контроль за деятельностью различных финансовых учреждений страны возложены на минфин ФРГ.

Налоговую систему ФРГ регулируют также акты международного права: договоры об избежании двойного налогообложения, правовые акты, касающиеся внешних экономических связей, а также другие международные правовые документы, регулирующие налоговые вопросы, в частности, Договор о создании ЕС. Налоговые реформы в ФРГ в 2003г. осуществлялись в рамках пакета экономических законопроектов, призванных содействовать подъему конъюнктуры в ФРГ, но главным звеном реформ являлась реформа налогообложения. Правительство Германии приняло решение перенести начало третьего этапа налоговой реформы с 2005 на 2004г.

Принятый 21 фев. 2003г. бундестагом по инициативе правящей «красно-зеленой» коалиции Закон об отмене налоговых льгот (Steuervergünstigungsabbaugesetz), содержит 40 ключевых положений, реализация которых, по замыслу федерального правительства, должна принести в бюджет 3,5 млрд. евро в 2003г., 10 млрд. евро — в 2004г., 14

и 15 млрд. евро в 2005 и 2006гг. Закон, принятый бундестагом, предусматривает сокращение льгот в областях подоходного налогообложения, налога с оборота и налога с предприятий.

## Подоходный налог

С 1 янв. 2004г. начальная ставка налогообложения в ФРГ опускается с 19,9% до 16%, а верхняя — с 48,5% до 45%. Это значит, что в общей сложности налоговое бремя уменьшится на 15 млрд. евро. На треть эта сумма будет компенсирована в бюджете новыми кредитами, а в остальном — радикальной приватизацией государственной собственности, частичной отменой всевозможных налоговых льгот и дотаций, сокращением субсидий на приобретение жилья и проезд к месту работы. По замыслу авторов налоговой реформы, она должна стимулировать внутренний спрос, что приведет к росту производства.

По плану федерального правительства, в 2005г. поступления в бюджет от подоходного налога должны быть снижены на 10%. С одной стороны, за счет повышения минимальной суммы доходов, не облагаемых налогами (она составит теперь 7.664 евро), с другой — за счет снижения минимальной ставки самого подоходного налога — с 19,9% до 15%. Максимальная ставка подоходного налога (Spitzensteuersatz) в 2005г. будет снижена с 48,5% до 42%. Эффект должен быть более чем заметным — налогоплательщики и предприятия малого бизнеса могут освободиться от налогового бремени в 25 млрд. евро. Правительство надеется, что граждане не будут хранить эти деньги дома, а будут их тратить, а частные предприниматели — инвестировать в дальнейшее развитие производства. Цель — заставить экономикку работать эффективнее и преодолеть стагнацию, продолжающуюся уже в течение трех лет.

Существенное снижение налогов, безусловно, может дать импульс для развития экономики. В случае успеха увеличатся темпы экономического роста. Тогда, несмотря на более низкие налоговые ставки, произойдет увеличение налоговых поступлений в бюджет, возрастет занятость и, соответственно, снизится объем государственных дотаций, переводимых на выплату пособий по безработице.

До недавнего времени государство субсидировало выплаты из бюджета налогоплательщикам, купившим или построившим квартиру или дом для собственных нужд (10 млрд. евро в год). Эта субсидия выплачивалась на протяжении 8 лет и составляла 20 тысяч евро. С момента вступления в силу пока еще не утвержденного нового закона, касающегося субсидий на собственное жилье (Eigenheimzulage), дотации будут предоставляться только семьям с детьми, при этом годовой доход семьи не должен превышать 140.000 евро (70.000 евро для родителей-одиночек).

Удвоив предельно допустимую сумму не облагаемой налогом прибыли от биржевых спекуляций до 1.000 евро, закон предусматривает последовательное расширение базы налогообложения в интересах, как заявляет правящая коалиция, мелких вкладчиков. Для реализации этого закона предусмотрена фактическая ликвидация банковской тайны: согласно нововведению, банки будут обязаны предоставлять в финансовое ведомство полный отчет о доходах, которые их клиенты получают с капитала.

Серьезные изменения внесены также в налогообложение крупных концернов. Отныне они лишены многих налоговых льгот. Правительство надеется повысить за счет этого поступления в бюджет на миллиарды евро.

Согласно планам правительства, реформы медицинской и социальной систем должны остановить тенденцию к постоянному росту социальных отчислений из фондов зарплаты, что должно положительно сказаться на экономическом климате в стране. С переносом третьего этапа налоговой реформы на начало 2004г. должен быть стимулирован рост частного потребления и улучшены условия для инвестиций.

15 мая 2003г. федеральный министр финансов Германии Ханс Айхель (Hans Eichel) представил прогноз рабочей группы правительственных фискальных экспертов относительно налоговых поступлений в центральный, земельные и коммунальные бюджеты страны. В соответствии с этим прогнозом, в ближайшие 4г. налогов в бюджет ФРГ поступит на 126 млрд. евро меньше, чем предполагалось ранее, что составляет половину ежегодного центрального госбюджета. В 2003г. доходы бюджета сократятся на 3,5 млрд. евро, а в 2004г. — на 12 млрд. евро. Еще тяжелее ситуация на земельном и коммунальном уровнях. Фискальные эксперты исходят из правительственного прогноза экономического роста — три четверти процента в 2003г.

Министр назвал три причины резкого сокращения налоговых поступлений в бюджеты. Первая — подоходный налог, сборы от которого неожиданно уменьшились. Вторая — НДС, люди стали тратить меньше денег, упал внутренний спрос, что привело к уменьшению товарооборота. Третья — уклонение от налогов отдельных граждан. Все это следствие затянувшегося спада экономической конъюнктуры в ФРГ.

Это привело к тому, что в 2003г. Германия вновь превысила порог дефицита госбюджета в 3% от ВВП, установленный Евросоюзом. В 2004г. министр финансов ФРГ обещает вернуться к соблюдению требований европейского Пакта стабильности. В целях оздоровления государственных финансов он собирается «провести генеральную ревизию всех предоставляемых центральным правительством, землями и коммунальными государственными услуг».

Концепция финансирования налоговой реформы, которую 16 июля представили федеральный канцлер Германии Г.Шредер и федеральный министр финансов Х.Айхель, предусматривает увеличение задолженности на 5 млрд. евро за счет новых кредитов. Еще два млрд. евро правительство рассчитывает получить в результате приватизации государственной собственности и снижения дотаций. В 2004г. государственная задолженность должна составить 29 млрд. евро. Для компенсации бюджетных потерь предусмотрены две основные меры: приватизация части федеральной собственности и резкое сокращение субсидий в различных отраслях. В общей сложности правительство ожидает от этих мер поступления в бюджет 15 млрд. евро. В этих деньгах остро нуждаются федеральные земли — их бюджетам снижение налогов принесет особенно болезненные потери.

В поисках источников поступления дополнительных средств в федеральный бюджет правительство ФРГ одобрило проект закона об амнистии ли-

цам, не уплатившим налоги с полученных доходов. Не опасаясь дополнительных юридических санкций, владельцы теневых капиталов получают возможность в 2004г. подать в местную налоговую инспекцию декларацию, указав в ней сумму, на которую не был начислен налог, после чего перечислить в течение десяти дней в казну четверть заявленной суммы. Под амнистию попадут не только сами владельцы «черных» капиталов, но и те, кто помог их скрыть. Крайний срок подачи декларации — 31 марта 2005г. В этом случае, однако, в казну придется отдать уже треть налогооблагаемой суммы.

Параллельно в ЕС принимаются более жесткие меры по борьбе с нелегальным оборотом капиталов. Страны ЕС договорились о том, что банки на территории Евросоюза будут отправлять контрольные сообщения о личных счетах в налоговые инспекции по месту жительства их владельцев. А страны, не входящие в Союз (напр., Швейцария), будут просто изымать часть с банковских вкладов иностранцев в свой бюджет. Однако, по мнению немецких банкиров, решающим аргументом в пользу возвращения в ФРГ сбежавших капиталов может стать только снижение налогового бремени в самой Германии.

## Инвестиции

**М**ероприятия по повышению инвестиционной привлекательности в Германии. В ФРГ придается большое значение созданию условий для привлечения инокапиталов в экономику страны. Решением федерального правительства еще в авг. 1998г. было создано и существовало до июля 2003г. специальное Бюро федерального полномоченного по привлечению в страну инвестиций. Все это время уполномоченным по привлечению иноинвестиций в Германию был Хильмар Коппер — председатель наблюдательного совета «Дойче Банк АГ». В сферу деятельности Бюро наряду с обеспечением позитивного международного имиджа ФРГ, привлечением иностранного капитала в экономику и консультациями иностранных инвесторов входила также и подготовка предложений по улучшению инвестиционного климата в Германии. Ежегодный бюджет Бюро федерального полномоченного составлял 2 млн. евро и формировался целиком за счет средств федерального бюджета. За годы своей деятельности Бюро и его руководитель хорошо зарекомендовали себя и получили высокую оценку руководства ФРГ.

С 1 июля 2003г. по инициативе федерального министерства экономики и труда ФРГ основано новое федеральное общество Invest in Germany, которое является полноправным преемником ранее существовавшего Бюро федерального уполномоченного по привлечению в страну инвестиций и будет выполнять те же задачи. Функции Х.Коппера возложены федеральным правительством на компетентных и авторитетных в международных кругах: Клауса Мангольда — председателя правления «Даймлер-Крайслер Сервис», председателя Восточного комитета немецкой экономики; Хайнриха фон Пиерера — председателя правления «Сименс», председателя Азиатско-тихоокеанского комитета немецкой экономики; Юргена Вебера — бывшего председателя правления, председателя наблюдательного совета «Люфтганза». Общество, как и ранее, имеет основное бюро в Берлине, а также бюро в Нью-Йорке и Чикаго.



Создание нового федерального общества должно помочь решить существующую в Германии (в отличие от Франции и Великобритании) проблему, суть которой заключается в том, что в каждой федеральной земле существует организация по содействию экономическому развитию, в сферу деятельности которой входит и привлечение иностранных инвесторов. В федеральном министерстве экономики и труда ФРГ разрабатывается система взаимодействия федеральных и земельных структур в этой области.

Наряду с обществом Invest in Germany, в Германии функционирует еще одна структура с задачей привлечения инвестиций в экономику страны, которая финансируется из федерального бюджета, а также из бюджетов 6 новых федеральных земель, включая Берлин. Это — Промышленный инвестиционный совет (Industrial Investment Council — ПС), основной задачей которого является привлечение иностранных инвесторов в новые федеральные земли и Берлин. Данная организация была создана в 1997г. на период до 2004г. Годовой бюджет ПС составляет 4,8 млн. евро. На 70% он формируется за счет средств новых федеральных земель и на 30% — за счет средств федерального бюджета. Совет имеет головной офис в Берлине, а также бюро в Лондоне, Вашингтоне, Сан-Франциско, Детройте и Токио.

За годы своей деятельности эта организация оказала содействие 92 международным инвесторам, реализация проектов которых позволила создать 16,5 тыс. рабочих мест. Общий объем привлеченных инвестиций составляет 4,2 млрд. евро.

За время параллельного существования ПС и Бюро уполномоченного федерального правительства по иностранным инвестициям (в наст.вр. общество Invest in Germany) неоднократно обсуждались предложения об их объединении, однако эти предложения постоянно отклоняются руководством новых земель, так как Бюро (общество Invest in Germany) действует в рамках стратегии создания общегерманского имиджа страны для привлечения иноинвесторов и, в отличие от ПС, не обслуживает отдельные инвестиционные проекты. Руководство ПС высказывается против общегерманских методов в деле привлечения в страну иноинвестиций.

Отношение к деятельности ПС деловых кругов в новых федеральных землях неоднозначно. Земля Мекленбург-Передняя Померания рассматривала вопрос об отказе от этого проекта, так как участие в нем не принесло этой федеральной земле результата. Взнос за 2003г. земля внесла. В отличие от Мекленбурга-Передней Померании, такие федеральные земли, как Саксония и Саксония-Ангальт, положительно оценивают свой уже многолетний опыт совместной работы с ПС и проявляют заинтересованность в продолжении совместной работы и после 2004г.

Как место приложения капитала, Германия имеет ряд преимуществ перед другими странами. Она является крупнейшим рынком среди европейских стран. С учетом предстоящего в 2004г. расширения ЕС, импульсов, которые это расширение даст для подъема экономики и роста занятости в Европе, географической близости Германии к новым важнейшим ее торговым партнерам можно предполагать, что все эти процессы будут способствовать дальнейшему усилению Германии как

страны приложения иностранного капитала. В Германии действует 20.000 инопредприятий, на которых занято 2 млн.чел.

В 2003г. нетто-объем иностранных инвестиций в Германии составил 113,2 млрд. евро против 172,3 млрд. евро в 2002г. (сокращение на 34,3%). Объем вывоза немецкого капитала за рубеж в 2003г. составил 184,6 млрд. евро против 258,5 млрд. евро в 2002г. (сокращение на 28,6%). Как и в 2002г., нетто-объемы вывоза немецкого капитала за рубеж превышали в 2003г. нетто-объемы иноинвестиций в Германии. Однако, если в 2002г. это превышение составляло 50% (258,5 млрд. евро против 172,3 млрд. евро), то в 2003г. оно составило уже 63% (184,6 млрд. евро против 113,2 млрд. евро), абсолютные значения нетто-объемов как немецких инвестиций за рубежом, так и иностранных инвестиций в Германии значительно уменьшились по сравнению с 2002г.

Доля нетто-объемов прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций в Германии составила в 2003г. 9,3% (10,5 млрд. евро) против 20,7% (35,6 млрд. евро) в 2002г., доля нетто-объемов ценных бумаг составила 77,3% (87,5 млрд. евро) против 61,5% (106 млрд. евро) в 2002г., а доля нетто-объемов предоставленных кредитов — 13,4% (15,2 млрд. евро) против 17,8% (30,7 млрд. евро) в 2002г.

В 2003г. в зарубежных инвестициях в Германии основная доля приходилась на портфельные инвестиции, далее шли прочие инвестиции и за ними — прямые инвестиции (в 2002г. большая часть зарубежных инвестиций приходилась также на портфельные инвестиции, однако за ними по объему шли прямые инвестиции и далее портфельные инвестиции). По своим размерам, как абсолютным, так и относительным, доля прямых инвестиций в иностранных инвестициях в Германии превысила в 2003г. соответствующую долю в германских капиталовложениях за рубежом (в 2002г. наблюдалась такая же картина).

Иноинвестиции в 2003г. поступали в Германию в основном из стран-членов ЕС (82% — 92,9 млрд. евро против 170,6 млрд. евро в 2002г.). Далее с большим отрывом следуют реформируемые страны ЦВЕ (6,2% — 7 млрд. евро против 2,7% или 4,5 млрд. евро в 2002г.). Из США и развивающихся стран в 2003г. наблюдался нетто-отток инвестиций из Германии: США в 7 млрд. евро (в 2002г. также наблюдался нетто-отток в 23,6 млрд. евро); развивающиеся страны — 6 млрд. евро (в 2002г. наблюдался нетто-приток в 13,1 млрд. евро, что составляло долю в 7,7%).

На долю стран-членов ЕС приходится и большая часть нетто-объемов прямых иностранных инвестиций, поступивших в Германию в 2003г. — 12,1 млрд. евро против 35,5 млрд. евро в 2002г., что составляло долю в 87,8%. Из США отмечен нетто-приток прямых иностранных инвестиций в 1,7 млрд. евро, что составляет долю в 15,9% против нетто-притока в 1,1 млрд. евро или доли в 2,7% в 2002г. Из реформируемых стран ЦВЕ наблюдался нетто-отток прямых инвестиций в Германию в 10 млн. евро против нетто-оттока в 2002г. в 150 млн. евро. Из развивающихся стран наблюдался нетто-отток прямых инвестиций в 6,5 млрд. евро при нетто-притоке в 2,7 млрд. евро или доле в 6,7% в 2002г.

*Экспорт капитала.* В 2003г. нетто-объем немецких инвестиций за рубежом составил 184,6 млрд. евро против 258,5 млрд. евро в 2002г. (сокра-

шение на 28,6%). На долю прямых инвестиций приходилось 4,6% (8,4 млрд. евро) против 11,1% (28,7 млрд. евро) в 2002г., на долю ценных бумаг — 18,8% (34,7 млрд. евро) против 26,9% (69,6 млрд. евро) в 2002г. и на долю кредитов — 76,6% (141,5 млрд. евро) против 62% (160,2 млрд. евро) в 2002г.

В 2003г. в немецких инвестициях за рубежом основная доля приходилась на предоставленные кредиты, далее с большим отрывом шли портфельные инвестиции и прямые инвестиции (в 2002г. картина в принципе была такая же).

Анализ данных о немецких инвестициях за рубежом показывает, что в 2003г. подавляющая часть нетто-объемов этих инвестиций вкладывалась в страны ЕС 70,7% (130,4 млрд. евро против 85,2% или 218,6 млрд. евро в 2002г.), далее идут США — 16% (29,5 млрд. евро против 6,5% или 16,6 млрд. евро в 2002г.) и реформируемые страны ЦВЕ — 2,9% (5,3 млрд. евро против 3% или 7,6 млрд. евро в 2002г.). В 2003г. наблюдался нетто-отток немецких инвестиций в развивающихся странах в 5,5 млрд. евро против нетто-притока в 2002г. в 12,5 млрд. евро или 4,9%.

Несколько иная картина складывается при рассмотрении географической направленности прямых немецких инвестиций за рубежом в 2003г. Здесь большая часть немецких инвестиций направлялась в США: 88,2% (7,5 млрд. евро против оттока в 0,83 млрд. евро в 2002г.). Далее по объему следуют немецкие прямые инвестиции в развивающиеся страны (170 млн. евро против оттока в 2002г. в 884 млн. евро). В страны-ЕС наблюдался нетто-отток прямых немецких инвестиций в 1,2 млрд. евро при нетто-притоке в 2002г. в 22,6 млрд. евро, что составляло долю в 86,8%. Также небольшой нетто-отток наблюдался в 2003г. в реформируемых странах ЦВЕ: 56 млн. евро против нетто-притока в 2002г. в 7 млрд. евро или доле в 26,9%.

### Иностранное юрлицо

Для регистрации филиалов иностранных предприятий в Германии необходимо подать заявление на регистрацию в местном суде первой инстанции. Филиалы иностранных предприятий имеют те же права, что и филиалы немецких предприятий: необходимость регистрации регулируется немецким правом; для регистрации необходимы доказательства существования предприятия; управляющий отвечает за соблюдение всех правил.

В законодательстве ФРГ не предусмотрено прямых запретов и ограничений участия иностранцев в отдельных секторах германской экономики, либо на участие в капитале, органах управления или в ведущем персонале компаний.

Все иноинвесторы обязаны получать государственные лицензии для деятельности в отдельных отраслях экономики, например, в строительстве, производстве медицинского и ряда других видов оборудования, вооружений, оказании отдельных услуг. Лицензионная система направлена на защиту жизни, здоровья и прав потребителей, а также на обеспечение безопасности государства. Иностранцы должны иметь соответствующие визы проживания на территории ФРГ с учетом их профессиональной деятельности.

Подлежат лицензированию все виды финансовой деятельности, включая: банковскую, страховую, биржевую, ипотечную, брокерскую (торговля

ценными бумагами). В 2002г. в Германии создано единое Федеральное ведомство по наблюдению за деятельностью в области финансовых услуг (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), которое выполняет задачи ранее действовавших Федерального наблюдательного комитета в кредитной сфере, Федерального наблюдательного комитета в сфере страхования, Федерального наблюдательного комитета за деятельностью в сфере торговли ценными бумагами. Вновь созданный институт входит в сферу деятельности министерства финансов ФРГ. Территориально он располагается в Бонне и Франкфурте-на-Майне. В нем занято 1000 сотрудников. Осуществляет наблюдение за деятельностью 2700 кредитных организаций, 800 учреждений, оказывающих финансовые услуги и 700 страховых организаций.

В рамках вновь созданного института продолжают существовать три основных направления, которыми занимаются три различных организационных структуры: наблюдение за банковской деятельностью (4 отдела и 1 группа, всего 31 реферат), цели — предотвращение рисков и сбоев в кредитной сфере, защита вкладов клиентов, соблюдение специальных законов, например, Закона об ипотечных банках; наблюдение за страховой деятельностью (6 отделов, всего 33 реферата), цели — защита интересов страхователей, контроль платежеспособности страховщиков; наблюдение за торговлей ценными бумагами (4 отдела, всего 25 рефератов); цели — защита инвесторов, транспарентность рынка, целостность, чистота рынка.

BaFin выдает лицензии на осуществление финансовой деятельности. Данное учреждение проверяет наличие предпосылок для осуществления соответствующей деятельности.

Для регистрации «филиала» банка с правом ведения коммерческой деятельности и работы с клиентами необходимы следующие исходные документы: заявка в BaFin по соответствующей форме; доказательства, что банк, намеренный открыть филиал, имеет долгосрочные цели в ФРГ, ведет значительный объем операций с немецкими партнерами; лицензия на право ведения межгосударственных банковских операций (с наличием записи о праве открытия филиалов за рубежом); доказательство наличия устойчивых и объемных связей и операций с ведущими немецкими банками-корреспондентами (предполагается и наличие мнения таких банков о российском банке); документы, характеризующие банк — баланс, устав, характеристика учредителей.

При рассмотрении вопроса о выдаче лицензии особое внимание уделяется учредителям и источникам формирования капитала. Криминальный характер биографии соучредителей или перевод денег в уставный капитал из оффшорных зон или стран, находящихся в «черном списке» FATF могут стать основанием для отказа в выдаче лицензии. Категорически не допускается участие в руководстве предприятия или среди его учредителей лиц, ранее судимых за финансовые преступления.

Требуется представить не только исчерпывающие сведения о самом физ. или юрлице, его финансовом положении, но и об источниках получения средств, которые оно собирается вложить в финансовое учреждение на территории Германии. В ходе выдачи лицензии стороны могут согласовать определенное соотношение между иностран-

цами и немцами в руководстве и в персонале. Хотя эти договоренности носят рекомендательный характер, стороны стараются их придерживаться.

По отношению к иностранным гражданам при поступлении на работу, особенно на руководящие должности в органы управления, существуют требования, соответствие которым должно быть подтверждено документально, например, знание языка страны, наличие соответствующего образования (дипломы советских и российских государственных вузов в финансовой области признаются), послужной список (необходим опыт работы по специальности, опыт руководящей работы в данной сфере, для назначения на руководящую должность в банке необходим стаж работы в течение нескольких (3-5) лет на территории Германии или стран ЕС по данной специальности). В некоторых (редких) случаях может потребоваться дополнительная информация или даже дополнительное собеседование, например, при назначении на руководящую должность в банке — при условии стажа в Германии по смежной специальности.

Процедуры получения соответствующих разрешений, регистраций, подтверждения квалификации, необходимых для начала бизнеса иностранцами не отличаются от аналогичных процедур для немецких граждан. Для назначения на руководящую должность, начиная с прокуриса, не нужно получения разрешения на работу. Для рядовых сотрудников необходимо получение разрешения Службы по труду (Арбайтсамт). В этом случае они конкурируют с немецкими гражданами. Поэтому необходимо обоснование принятия на работу данного иностранного гражданина.

На территории Германии действует лишь один банк с официальным российским участием — Ost-West Handelsbank, одна страховая организация с российским участием — Sovag. Доля первой и самой крупной из указанных организаций, например, не достигает 0,1% соответствующего сегмента финансового рынка.

## Конкуренентоспособность

Важное значение в инвестиционной деятельности правительства Германии придает отраслевой и структурной политике, пытаясь через нее в определенной мере реализовать задачу обеспечения устойчивого экономического роста и создания новых рабочих мест. Отмечается значительное увеличение инвестиций в систему образования и подготовки кадров, научные исследования и разработки, в инновации. Проводятся структурные реформы, которые повышают эффективность работы на этих направлениях.

В области развития системы образования упор делается на следующие направления развития:

— в рамках программы «Будущее образование и забота» (Zukunft Bildung und Betreuung) федеральное правительство оказывает поддержку федеральным землям, которая в 2003-07 гг. составит 4 млрд. евро. Планируется открытие дополнительно до 10000 новых школ полного дня, введение национальных, обязательных для применения во всех землях, общеобразовательных стандартов, совместное с федеральными землями образование независимого оценочного агентства и Совета по делам образования, который должен один раз в два года готовить отчет о деятельности системы образования в Германии;

— качественные образование и подготовка, как и прежде, являются основой для самостоятельной жизни и деятельности, лучшей гарантией занятости, т.к. **риск оказаться безработным для необразованного человека в 3 раза выше**, чем у профессионально подготовленного. Правительство продолжает ранее начатую реформу профобразования, в рамках которой осуществляется поддержка различных программ и проектов, направленных на создание учебных мест с учетом квалификационных потребностей различных: регионов и отраслей народного хозяйства. В соответствии с европейской директивой по политике занятости населения правительство ФРГ проводит мероприятия, направленные на уменьшение в два раза к 2010 г. уровня оставшейся без профобразования молодежи, который составляет 15%;

— в ближайшие годы в Германии ожидается **рост потребности в квалифицированной рабочей силе**. Правительство предлагает федеральным землям «Соглашение о высшей школе», основными пунктами которого являются улучшение качества обучения, повсеместное введение ступенчатой системы окончания обучения, поддержка молодого поколения «из одного источника» и обеспечение международных стандартов обучения. Для улучшения системы индивидуальной поддержки школьников и студентов переработан основополагающий федеральный закон о поддержке образования (Vimdesausbildungsfbrderungsgesetz — VafG), что привело к восстановлению доверия к системе господдержки образования.

В 2003 г. расходы на научные исследования и разработки составили 2,52% от ВВП. При этом расходы предприятий составили 44,4 млрд. евро (2002 г. — 44,5 млрд. евро), что составляет около двух третей всех расходов по этой статье.

Правительство Германии намерено и далее стимулировать увеличение расходов на научные исследования и довести их уровень к 2010 г. до 3% от ВВП. Правительство предпринимает ряд инициатив, которые направлены на усиление инновационной компетентности малого и среднего предпринимательства, на стимулирование разработки и распространения новых технологий, особенно в области информационной и коммуникационной техники:

— поддержка научно-исследовательских работ концентрируется в Германии на тех отраслях, развитие которых может оказывать существенное влияние на развитие экономики и увеличение занятости населения. Здесь, в первую очередь, речь идет об усилении поддержки научно-исследовательских работ в области информационных и коммуникационных технологий (программа IT-Forschung 2006), их эффективном использовании в других технологиях, например, в биотехнологиях, а также об их активном внедрении в экономику. Поддержка научных исследований понимается как часть всеохватывающей инновационной стратегии, которая должна оптимизировать рамочные условия для разработки и внедрения инноваций;

— инновационная стратегия развития информационных и коммуникационных технологий получает дальнейшее развитие с новой политической программой «Информационное общество Германия 2006». Основными пунктами программы являются распространение всеобъемлющей стратегии электронного бизнеса, реализация программы BundOnline 2005, дальнейшая разработка

правовых рамок проведения исследований, форсирование внедрения IT-технологий (мобильные мультимедиа, «интернет-экономика»);

– правительство разрабатывает стратегию, направленную на усиление конкурентоспособности Германии, как места размещения предприятий, работающих в области биотехнологий. Исследования в области генетики позволяют лучше понять первопричины тех или иных заболеваний и, таким образом, открывать новые способы эффективной терапии и разрабатывать новые профилактические мероприятия в области здравоохранения. В стране создается национальная сеть исследований в области генетики (Nationale Genomforschungsnetz);

– производство электроэнергии из возобновляемых источников, особенно с использованием ветровой энергии, превратилось в Германии в один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики, в котором постоянно растут как оборот, так и число занятых. Планируется дальнейшие госинвестиции в научно-исследовательские работы в этом секторе экономики.

Одним из основных элементов структурной политики правительства ФРГ, в т.ч. и его инвестиционной политики, остается приоритетное развитие новых федеральных земель. Основным пунктом здесь является улучшение условий для предпринимательской деятельности в этих регионах Германии. Концепция правительства концентрируется на стимулировании развития направлений, которые могут играть определяющую роль для будущего развития этих регионов. К таким направлениям относятся инвестиции, инновации и развитие инфраструктуры. Основными инструментами стимулирования инвестиций являются программа задача «Улучшение региональной структуры экономики» (Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur) и налоговые льготы за инвестирование капитала, которые дополняются хорошо зарекомендовавшими себя низкопроцентными ссудами и программой поддержки долевого участия нового банка для среднего предпринимательства. Стимулируется создание сетей из различных промышленных и научных организаций, занятых разработками перспективных тем и направлений, мероприятия по развитию управления такими сетями (в 2003г. продолжалась реализация программы Netzwerkmanagement Ost, NEMO), создание центров инновационной компетенции, которые должны под девизом Exzellenzschaffen – Talente sichern превратить вузы и научно-исследовательские организации Восточной Германии в «маяки» научно-технического прогресса в этой части Германии.

Важным направлением инвестиционной политики германского государства является дальнейшее развитие инфраструктуры на всей территории ФРГ. Наибольшие объемы инвестиций со стороны государства предусмотрены в развитие транспортной инфраструктуры. Правительством уделяется одинаковое внимание развитию дорожной и железнодорожной инфраструктуры. Программой Zukunftsprogramm Mobilitat до конца нынешнего десятилетия предусмотрены инвестиции в эти области в 90 млрд. евро. Эта программа является составной частью нового федерального плана развития транспортных путей на 2001-15гг. (Bundesverkehrswegeplan, BVWP) и предусматривает инвестиции как по уже реализуемым в транспортной сфере программам, так и по программам, которые еще могут быть

реализованы в соответствии с этим федеральным планом. Одной из таких программ является программа по уменьшению возможности заторов на железнодорожном, автомобильном и водном транспорте (Anti-Stau-Programm), которая предусматривает инвестиции в 3,8 млрд. евро в 2003-07гг.

В 2003г. были продолжены интенсивные мероприятия по развитию транспортной инфраструктуры в новых федеральных землях, которые предусматривают инвестиции общим объемом 35 млрд. евро в 17 проектов (Verkehrsprojekte Deutsche Einheit – VDE).

## Хедж-фонды

Правительство Германии провело в 2003г. ряд мероприятий по развитию национального рынка капитала. Одним из таких мероприятий стала подготовка к работе специального фонда, для господдержки немецкого рынка рискованного участия в предприятиях. Этот специальный инвестиционный фонд для размещения в других инвестиционных фондах паевого капитала с объемом финансирования 500 млн. евро начал свою деятельность в фев. 2004г. Средства фонда мобилизованы на 50% за счет особых федеральных средств из европейской программы развития (ERP) и на 50% из Европейского инвестиционного фонда (EIF), который является дочерней организацией Европейского инвестиционного банка. Этот вновь созданный фонд будет участвовать в объемах до 30% в фондах, работающих с капиталами, вложенными в рискованные предприятия. Таким образом, предполагается в течение 5 лет привлечь 1,7 млрд. евро для вновь создаваемых, инновационных фирм и предприятий.

Вновь созданный фонд будет поддерживаться и сопровождаться двумя другими, существенно меньшими проектами федерального правительства: стартового фонда (Start-Fonds) и фонда развития и роста (Seed-Fonds). Предполагается, что правовые предпосылки для этого будут созданы в I пол. 2004г. Реализацией этой инициативы федеральное правительство надеется создать лучшие рамочные условия для организации новых технологических предприятий. Создание этого фонда оживит ситуацию в отрасли, устранив существующую нехватку капитала и будет способствовать разрешению существующего в сфере венчурного капитала временного кризиса.

Около половины фондов, работающих с рисковым капиталом, будут в 2004г. пытаться привлечь новые средства для их участия. Этому будут способствовать растущие курсы акций и надежды на улучшение конъюнктурной ситуации. Данный рынок в Германии хуже развит по сравнению с аналогичными рынками других стран, например Великобритании, и поэтому нуждается в государственной поддержке. Выход банков из операций с венчурными капиталами не является трагедией, т.к., с другой стороны, инвестиционные и пенсионные фонды постоянно ищут альтернативные инвестиции. Примером могли бы стать пенсионные фонды в Нидерландах, активно работающие в сегменте Private Equity.

Правительство Германии в авг. 2003г. одобрило, а бундестаг в нояб. 2003г. принял изменения инвестиционного закона страны, в котором предусматривается, что с 2004г. частные инвесторы, в т.ч. иностранные, будут иметь возможность инвестировать в хедж-фонды (Hedge Funds). Закон зна-

чительно упрощает формы доступа к продуктам хедж-фондов для частных инвесторов. Продукты, предлагаемые хедж-фондами, относятся к тем немногочисленным формам финансовых вложений, которые в последние годы смогли не только избежать убытков, но и частично достигать двузначных размеров доходов. Бесспорным является вклад, который могут сделать хедж-фонды для уменьшения общих рисков классически структурированных портфелей акций, т.к. они слабо коррелируются с другими формами капложений.

Существуют различные оценки потенциала продуктов хедж-фондов в Германии. Согласно одной из них, которая базируется на размерах существующей собственности немецких предприятий и частных инвесторов и исходит из рекомендаций простейшей модели структурирования портфеля акций, согласно которой часть хедж-фондов может составлять 5% в общем портфеле акций, потенциал продуктов хедж-фондов в Германии оценивается в 50 млрд. евро.

Для развития этого сегмента финансового рынка решающим является наличие способного эффективно функционировать надзора за финансовым рынком и эффективное управление рисками со стороны оферентов финансовых продуктов. Требования нового закона к транспарентности деятельности хедж-фондов позволят раньше распознать отклонения и избежать рисков.

Новый закон служит модернизации рамочных условий в Германии и повышает конкурентоспособность Германии, как места приложения капитала. Немецкий рынок капитала становится привлекательнее и для иностранных инвесторов. От притока капитала могли бы получить выгоду не только хедж-фонды, но и все сегменты финансового рынка. Следствием является повышение эффективности рынка капитала, что приводит к облегчению финансирования предприятий, улучшению инвестиционного климата и содействию в среднесрочном плане росту экономики.

## Госконтроль инвестиций

Одним из крупных мероприятий государственной инвестиционной политики в 2003г., направленной на улучшение системы регулирования инвестиционно-финансовым рынком страны, явилось создание в 2002г. Федерального института по наблюдению за деятельностью в области финансовых услуг (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – BAFin), который объединил и теперь выполняет задачи ранее существовавших федерального наблюдательного комитета в кредитной сфере, федерального наблюдательного комитета в сфере страхования, а также федерального наблюдательного комитета за деятельностью в сфере торговли ценными бумагами.

Вновь созданный институт входит в сферу деятельности минфина ФРГ. Президент Йохен Санио (Jochen Sanio), вице-президент Карл-Бурхард Каспари (Burkhard Caspari). Территориально институт располагается в Бонне и Франкфурте-на-Майне. В нем занято 1000 сотрудников. BAFin осуществляет наблюдение за деятельностью 2700 кредитных учреждений, 800 учреждений, предоставляющих финансовые услуги и 700 страховых организаций.

В рамках вновь созданного института продолжают существовать три основных направления, которыми занимаются три различные организа-

ционные структуры: наблюдение за банковской деятельностью – Bankenaufsicht, 4 отдела и 1 группа (всего 31 реферат), цели – предотвращение рисков и сбоев в кредитной сфере, защита вкладов клиентов, соблюдение специальных законов, например, закона об ипотечных банках, руководитель Хельмут Бауэр (Helmut Bauer); наблюдение за страховой деятельностью Versichernngsaufsicht, 6 отделов, (всего 33 реферата), цели – защита интересов страхователей, контроль платежеспособности страховщиков, руководитель Томас Штеффен (Thomas Steffen); наблюдение за торговлей ценными бумагами – Wertpapieraufsicht/Asset-Management, 4 отдела (всего 25 рефератов), цели – защита инвесторов, транспарентность рынка, целостность, чистота рынка, руководитель Георг Драйлинг (Georg Dreyling);

Образование данного института не ведет к тому, что без внимания останутся существующие специфические различия между банковской, страховой деятельностью и торговлей ценными бумагами. С учетом этих различий разработаны особые правила контроля и регулирования деятельности банков, страховых компаний, бирж, которые, в принципе, остались прежними. По этой причине немецкие законодатели при организации нового института не изменили нормы материального права, регулирующие деятельность в каждой отдельной сфере, а именно: Закон о кредитной деятельности (Kreditwesengesetz – KWG), Закон о контроле за страховой деятельностью (Versicherungsaufsichtsgesetz – VAG) и Закон о торговле ценными бумагами (Wertpapierhandelsgesetz – WpHG). BAFin координирует свою работу с также ответственным за банковский контроль Немецким федеральным банком (Deutsche Bundesbank).

BAFin, как преемник BAKred, должен повысить свою ответственность за проведение государственных мероприятий – инструкции, руководство, контроль за использованием собственного капитала банков или за закрытие финансовых организаций. Deutsche Bundesbank принимает на себя оперативную деятельность по банковскому надзору. Обои институтами принято совместное решение о том, что Deutsche Bundesbank как прежде возьмет на себя текущий контроль оценки годовых отчетов, отчетов о проверках, заявлений банков, а также переговоры с банками. Как часть текущего контроля, Deutsche Bundesbank будет проводить также регулярные проверки состояния собственных средств банков и управление рисками в банках. Предполагается, что в отдельных случаях BAFin будет тоже самостоятельно проводить такие проверки. В отдельных случаях BAFin и Bundesbank будут делать совместные проверки.

Развитие международного инвестиционного сотрудничества относится в ФРГ к числу важных национальных экономических задач. Стимулирование прямых капиталовложений за рубежом осуществляется при прямом участии федеральных и земельных органов власти, путем использования механизмов поддержки национального экспорта и инвестиционной деятельности. Особое внимание при этом уделяется содействию мелкому и среднему бизнесу. Делается это за счет дебиюрократизации процессов создания и становления компаний, льготного налогообложения, организационной и финансовой поддержки.

## Кредит кустарю

Очень важное значение приобретает начавший свою деятельность в 2003г. и созданный на базе банков Deutsche Ausgleichsbank (DtA) и Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) федеральный банк по обслуживанию мелких и средних предприятий (МСП) — Mittelstandsbank (MSB). 21 авг. 2003г. официально опубликован, а с 22 авг. 2003г. вступил в силу закон о новой структуризации «поддерживающих» банков Германии (Förderbanken-Neustrukturierungsgesetz). Согласно этому закону KfW принимает на себя все задачи DtA.

Все программы по развитию малого и среднего предпринимательства, которые до того раздельно проводились банками DtA и KfW, объединены теперь «под одной крышей». Банки объединили свои возможности и технологии в единое и наглядное предложение услуг по развитию бизнеса, каковым и является федеральный Mittelstandsbank, входящий в состав банковской группы KfW-Bankengruppe. Mittelstandsbank действует под собственным именем и маркой. Созданный в рамках KfW и как его составная часть, этот новый единый банк среднего бизнеса имеет собственное место в совете директоров KfW за счет расширения совета директоров. Банк выполняет функции «одного окна» по всем вопросам развития предпринимательства для среднего бизнеса и концентрирует свое внимание на финансировании открытия, основания новых фирм, инвестиций и инноваций. Параллельные программы развития, существовавшие ранее в двух банках, последовательно сокращаются и формируются в новую систему. Таким образом, облегчается прием заявок от предприятий и повышается прозрачность структуры.

MSB предлагает для малого и среднего предпринимательства всеобъемлющую, по-новому организованную программу финансирования, которая базируется на заемном капитале, меццанин-капитале и собственном капитале.

С 15 июля 2003г. действует новая программа — KfW-Umweltprogramm — для малых и средних предприятий, которые хотели бы осуществлять инвестиции в меры по защите окружающей среды. Эта программа объединяет в одну общую программу две существовавшие ранее программы, а именно DtA-Umweltprogramm и KfW-Umweltprogramm. В соответствии с этой новой программой поддержку получают наряду с другими мероприятия по уменьшению или избежанию загрязнения воздуха или по производству безвредных для окружающей среды «продуктов». Максимальный размер финансирования составит 75% от общих расходов по тому или иному проекту.

Социальная программа DtA с 15 июля 2003г. интегрирована в программу инфраструктурной поддержки MSB. Наряду с финансированием всех коммунальных инвестиций в этой объединенной программе будет предусмотрено финансирование также проектов жилищного строительства, осуществляемых коммунальными или некоммерческими организациями (дома престарелых, социальное жилье), а также услуги амбулаторного ухода, осуществляемые некоммерческими организациями.

Часть программы KfW по поддержке малого и среднего предпринимательства, касающаяся поддержки ликвидности (Liquiditätshilfe), объединяется с частью программы DtA по поддержке вновь

созданных фирм и организаций, касающейся поддержки предприятий в обеспечении оборотными средствами (Betriebsmittel), в единую программу кредитования оборотных средств (Unternehmerkredit Betriebsmittel). Для кредитов в новых федеральных землях и в Восточном Берлине, объем которых не превышает 2 млн. евро, как и прежде, предусматривается 50% освобождение от ответственности. При кредитовании основателей новых фирм и организаций и предпринимателей из старых федеральных земель и Западного Берлина в течение 5 лет с начала их бизнес-деятельности теперь может быть предоставлено 40% освобождение от ответственности. Это также касается кредитов, объем которых не превышает 2 млн. евро.

Существовавшие ранее программа DtA по поддержке вновь созданных фирм и организаций (DtA-Existenzgründungsprogramm) и программа KfW по поддержке малого и среднего предпринимательства (KfW-Mittelstandsprogramm) объединены с 1 сент. 2003г. в программу MSB «Предпринимательский кредит» (Untemehmerkredit). Эта программа является центральным кредитным предложением в области финансирования заемного капитала для малого и среднего бизнеса, для вновь созданных фирм и организаций, для представителей свободных профессий. К таким проектам относятся покупка земельных участков, зданий и сооружений, приобретение машин и оборудования, финансирование строительных мероприятий. Вариант данной программы «Предпринимательский кредит — оборотные средства» (Untemehmerkredit-Betriebsmittel) позволяет осуществлять финансирование также оборотных средств МСП.

В 2003г. была подготовлена и с 1 марта 2004г. начала работать программа MSB «Предпринимательский капитал» (Unternehmerkapital). Речь идет о так называемой меццанин-линии для финансирования малого и среднего предпринимательства на сроки сверх сроков начального периода деятельности предприятий. Меццанин-капитал содержит в себе элементы собственного капитала и объединяет в себе преимущества как собственного капитала, так и привлеченного капитала. Важным аспектом такого рода финансирования является отсутствие необходимости обеспечения со стороны получателя ссуды, а также то, что меццанин-капитал, в отличие от получения дополнительного собственного капитала, не приводит к изменению финансовой структуры предприятия. В рамках новой программы предлагается три направления: для основателей новых предприятий, для недавно созданных предприятий и для устойчиво работающих предприятий.

В стадии подготовки находится программа стимулирования работы малых и средних предприятий на рынке долей участия. Предполагается, что данная программа будет реализована в 2004-05гг.

Принятие нового закона (Förderbailiken-Neustrukturierungsgesetz), кроме слияния двух банков, регулирует также еще один важный вопрос, касающийся деятельности MSB: законодательно подтверждается результат согласования с ЕС вопроса о возможности деятельности MSB в качестве «поддерживающего» банка и использовании им в этом качестве государственных гарантий. В соответствии с этой договоренностью MSB до 1 янв. 2008г. выделит свою деятельность на конкурентной основе в области экспортного и проект-

ного финансирования в юридически самостоятельную дочернюю организацию, которая будет работать в соответствии с законом о кредитной деятельности, будет иметь налоговые обязательства и не будет использовать в своей деятельности государственные гарантии. Такой дочерней организацией будет KfW IPEX-Bank. С 1 янв. 2004г. начался переходный четырехлетний период, в конце которого с 1 янв. 2008г. KfW IPEX-Bank станет юридически самостоятельным банком, оставаясь при этом как 100% дочерняя организация неотъемлемой частью банковской группы KfW. KfW IPEX-Bank предлагает не только покрытое «Ойлер-Гермесом» экспортное финансирование, кредитные линии, предпринимательские кредиты, форфетирование, но и комплексное структурированное финансирование, как в промышленности, транспорте и в инфраструктуре, так и в сферах телекоммуникаций, сырья, энергетики и защиты окружающей среды.

Важное значение для поддержки инвестиционной деятельности немецкого малого и среднего предпринимательства за рубежом продолжает играть общество DEG (Deutsche Investitions-und Entwicklungsgesellschaft), которое входит в состав банковской группы KfW и является одним из крупнейших европейских институтов долгосрочного проектного финансирования. С момента своего создания в 1962г. DEG финансирует и структурирует инвестиционные программы для частных предприятий в развивающихся странах, а также в бывших соцстранах и в странах СНГ. За это время общество приняло участие в финансировании 1000 предприятий в более, чем 120 странах. Общая сумма инвестиций, осуществленных при содействии DEG, составила 30 млрд. евро, при этом доля DEG в финансировании составила 4,7 млрд. евро.

DEG инвестирует в рентабельные, устойчиво развивающиеся проекты во всех отраслях экономики. Особое значение для DEG имеет развитие финансового сектора в стране-партнере. Задачей DEG в финансовом секторе является финансирование банков, лизинговых обществ и фондов долевого участия. Основная задача DEG – инвестиции в местные финансовые рынки, с целью обеспечения надежного доступа к капиталу на месте. DEG рассматривает свои инвестиции не только как средство стабилизации рынков сбыта, но и как содействие целям политического развития.

DEG участвует в развитии частного сектора следующим образом: способствует прямому инвестированию в страны-партнеры, в т.ч. собственным рисковым капиталом; предоставляет долгосрочные займы, беря тем самым на себя часть рисков инвестиционного проекта, снижая его подверженность кризисным явлениям; участвует в затратах на научно-исследовательские разработки и развитие регионов в странах с промышленным потенциалом, внося вклад в диверсификацию потоков капитала.

DEG финансирует создание новых предприятий, инвестирует в расширение, рационализацию и модернизацию деятельности существующих предприятий и поддерживает все формы кооперации предприятий, особенно партнерство с немецкими и европейскими предприятиями.

Финансовыми инструментами деятельности DEG являются: участие в капитале, которое предусматривает кроме непосредственного участия в

капитале предприятий (как правило, в доле, не превышающей 5-25%) еще и различное участие в анализе рисков, возможное участие в наблюдательном совете предприятия, разработку ясной стратегии выхода из проекта; финансирование проектов в форме «мезанин-капитала», которое предусматривает индивидуальный подход к проектам, доход адекватный рискам, поэтапное обеспечение, право на расторжение договора; предоставление долгосрочных кредитов в евро или долларах США на срок от 4 до 10 лет, причем платой за кредит является твердый процент или плавающая ставка в зависимости от проекта и страновых рисков. Обеспечением являются производственные активы предприятия. Доля DEG в финансировании проекта, как правило, не более 35%; предоставление гарантий для мобилизации долгосрочных кредитов или облигаций в местной валюте, а также для снижения риска изменения курса валют при выплатах кредитов в местной валюте.

Еще одна госкомпания – GTZ (Германское общество технического сотрудничества) – осуществляет финансирование работ по подготовке квалифицированных национальных кадров в рамках реализации совместных проектов и ведет по сути дела спонсорскую деятельность (в отличие от DEG, которое занимается финансированием инвестиций).

## Права потребителей

Вопросы госрегулирования потребительского рынка Германии являются неотъемлемой составной частью внутренней экономической политики страны, которая направлена на защиту интересов потребителей. Основными принципами регулирования рынка являются.

1. Защита здоровья и безопасности потребителей. В русле этой политики в 2001г. было создано федеральное министерство защиты прав потребителей и продовольствия (путем преобразования минсельхоза ФРГ) с целью усиления контроля за качеством продуктов питания, применением гормональных препаратов, генетически измененных продуктов министерство экономики и труда ФРГ также несет ответственность за общую безопасность продукции, руководствуясь Законом «О безопасности продукции» от 22 апр. 1997г. Этот закон переносит европейскую правовую концепцию общей безопасности продукции в немецкое право. Основной частью закона является положение о том, что производитель только тогда может пускать свою продукцию в торговый оборот, когда она полностью отвечает требованиям безопасности.

Дополнительно к этому закону существует целый ряд важных специальных предписаний для обеспечения безопасности по конкретным группам продукции (например, косметика), за использование которых несет ответственность федеральное министерство здравоохранения. Специальные предписания существуют для особых технических групп продукции (спорттовары, бытовые приборы). Эти особые предписания разрабатываются федеральным министерством труда и социальной защиты.

2. Защита экономических интересов потребителей. Для этого в стране создана сбалансированная система взаимоотношений между интересами предпринимателей и частных потребителей. Затраты потребителя, связанные с покупкой какого-

либо товара, получением услуги или удовлетворением претензии, должны быть насколько это возможно минимальными.

Этой цели служат: закрепленное законодательным порядком условие об обязанности производителя/продавца осуществлять предконтрактную информацию потребителя; предписания по маркировке продукции; право потребителя на возврат дефектной продукции; обмен на доброкачественную (с 2002г. срок гарантии на технические товары увеличен до 2 лет).

В качестве последнего примера осуществляемых мер защиты прав потребителей от недоброкачественного мяса следует отметить решение о введении с 1 сент. 2000г. специальной маркировки говядины с указанием места забоя и разделки крупного рогатого скота, а также дополнительная информация о стране происхождения и наименовании откормочного хозяйства. В других странах Евросоюза эти сведения введены в обязательном порядке с начала 2002г.

Основным инструментарием для защиты прав потребителей являются нормы гражданского права, регулирующие оформление, заключение и исполнение договоров на товары и услуги и предъявление возможных претензий (рекламаций).

3. Информация и консультирование потребителей. В этой области, также как в области представления политических интересов потребителей, федеральное правительство исходит из того, что эти задачи лучше решаются через частные представительские организации, через объединения потребителей, нежели чем с помощью каких-либо госструктур.

Вопросами защиты прав и интересов потребителей в Германии занимаются многие организации. Федеральное министерство экономики и труда оказывает финансовое содействие организациям, обеспечивающим потребителей информацией и защищающим их интересы. Помимо участия госинститутов, очень важную роль в формировании условий функционирования потребительского рынка играют общественные организации — союзы, ассоциации, объединения и другие негосударственные структуры, которые осуществляют обратную связь между предпринимателями и правительством, а также осуществляют функцию информационного обеспечения своих членов. К числу таких организаций относятся, в первую очередь, «Рабочее сообщество союзов потребителей и фонд по испытанию товаров». Эти организации проводят сравнительные исследования качества товаров и услуг.

«Институт потребителей» решает задачи всеобъемлющего информирования потребителей о достоинствах и недостатках товаров и услуг, а также об оптимальных вариантах их использования. «Союз защиты прав потребителей» взял на себя задачу по защите правовых интересов потребителей посредством предъявлений исков со стороны союза на основе норм права, регулирующего конкурентную борьбу, и норм, регулирующих общие условия проведения торговых сделок.

Федеральный союз потребителей — «Инициатива потребителей» — основан в 1985г. критически настроенными потребителями. Основная задача — охрана здоровья, экологическая и социальная поддержка потребителей. Информацию о рынке и ценах для потребителей предоставляет

и информационная служба питания, сельского и лесного хозяйства и Центр рыночных и ценовых сообщений сельскохозяйственных продуктов.

Еще ряд союзов предоставляют информацию для потребителей: Союз немецкого интернета, Немецкое энергетическое агентство. Немецкий союз защиты животных. Фонд EuroNatur и другие. Минэкономики и труда поддерживает работу частных представительских организаций с помощью регулярных дотаций из госбюджета, сумма которых в бюджете на 2002г. составила 16 млн. евро.

Финансовую поддержку организациям, работающим в области обеспечения потребителей необходимой информацией, осуществляют также федеральное министерство защиты прав потребителей (в области продуктов питания) и федеральное министерство здравоохранения (в области здравоохранения). Проведение консультационной работы относится также к задачам т.н. «центров потребителей», которые существуют в федеральных землях как частные объединения и получают финансовую поддержку из соответствующих бюджетов.

Федеральный союз центров потребителей и потребительских союзов состоит из 16 центров потребителей и 21 союза, ориентированных на потребительскую политику. В 2003г., в основном, действовали положения и законы редакции 2002г.

В 2003г. вступили в силу несколько важных нововведений для потребителей. Так введены новые залоговые цены на посуду (начало этого нововведения было в 2002г.), гарантийный срок на товары увеличен с 6 мес. до 2 лет, взносы на страхование по болезни остаются на уровне 2002г., уменьшено пособие на похороны, введены до 2005г. новые номера телефонов 0900 вместо 0190 против несанкционированных подключений, проводится реформа экологического налога, надбавок по индивидуальному жилью, повышение налога на табак, в бундестаге принято предложение федерального министерства экономики и труда об окончании работы магазинов в субботу в 20.00.

Срочное распоряжение по предупреждению распространения птичьей чумы. Министр защиты прав потребителей, продовольствия и сельского хозяйства Ренате Кюнаст издала в целях предупреждения защитной меры против птичьей чумы срочное распоряжение. «В целях безопасности все должно быть организовано таким образом, чтобы в соответствующем случае иметь все необходимые данные и немедленно принять защитные меры». Так как в отношении птицы, как правило, не существует правила об обязательной регистрации, срочное распоряжение устанавливает следующее.

— Обязанность уведомления о содержании уток, гусей, фазанов, куропаток, перепелов или голубей (для содержания кур уже существует обязанность уведомления согласно правилам скотоводства).

— Если в течение 24 часов прослеживаются повышенные потери птицы (в хозяйствах до 100 штук не менее 3 животных, в хозяйствах с количеством более 100 шт. — более 2%), если сокращается производительность, владелец обязан сообщить об этом в соответствующую инстанцию согласно ст. 9 закона об эпизоотии (подозрение на эпидемию) и после дальнейшего указания провести исследование на вирус гриппа А типов Н 5 и Н 7.

— Владельцы птицы должны вести регистр, в котором фиксируются приход и уход птицы с указанием наименования и адреса транспортного



предприятия, прежнего владельца, а также покупателя. Должны вноситься данные о посещении предприятия посторонними лицами. Распоряжение вступило в силу 8 фев. 2004г.

Особое место в системе институтов по защите прав потребителей занимает «Фонд по испытанию товаров». Эта независимая организация, которая согласно уставу должна информировать общественность о степени «полезности, эффективности, потребительской стоимости и экологичности товаров и услуг», консультировать потребителя о технических и иных возможностях оптимального ведения домашнего хозяйства, а также о здоровом образе жизни и охране окружающей среды.

Ежегодно фонд проверяет в среднем порядка 2400 товаров и выносит до 30 критических оценок. Программой проверки охватываются практически все группы потребительских товаров. Другим важным направлением является экспертиза услуг. Проверке подвергается в среднем 70 видов услуг в год.

Немецкие потребители вправе запрашивать и рассчитывать на получение ответа на любой вопрос, касающийся потребительских характеристик товаров и услуг. В последнее время наряду с обычными темами наиболее актуальными для потребителя вопросам являются такие, как выбор поставщика дешевой электроэнергии, телефонной компании с низкими тарифами, страхового общества с подходящими условиями, вопросы экологически и генетически чистых продуктов питания. Фонд финансируется преимущественно за счет продажи своих специализированных журналов. В связи с тем, что по уставу запрещается получать/использовать доход от размещения рекламы, правительство субсидирует его деятельность, выделяя с 1988г. ежегодно по 6,5 млн. евро.

В ФРГ контроль за качеством изделий осуществляет независимая организация «Немецкое общество по вопросам качества», главной задачей которого является проведение научно-технической работы с целью модернизации и улучшения качества товаров всех отраслей промышленности. В состав общества входят представители ряда комитетов, которые разрабатывают различную документацию по качеству, но эти документы не имеют нормативного характера, и в качестве ориентира их использует затем Немецкий институт стандартов (DIN).

Вопросами технического надзора за безопасностью машин, оборудования и инструментов в ФРГ занимается организация «Объединение технического надзора», которое сертифицирует произведенную продукцию.

15 дек. 1989г. бундестагом был принят Закон «Об ответственности за недоброкачественные товары», направленный на защиту прав потребителей в ФРГ. Принятие такого закона было обусловлено решением Совета ЕС об унификации правовых норм стран-членов Общего рынка, регулирующих ответственность производителя за недоброкачественную продукцию.

Для защиты торговой марки в Германии действует соответствующий закон от 25 окт. 1994г. с последующими дополнениями.

В Германии нарастает проблема расширения рынка пиратской продукции. По данным министерства юстиции ФРГ, оборот такой продукции отрицательно влияет на занятость населения. Так в Германии ежегодно из-за этого теряется 50 тыс.

рабочих мест, а в Европе 300 тыс.

С целью проведения совместных действий по борьбе с пиратской продукцией в Германии ведущие производители основали «Объединение по борьбе с пиратской продукцией». В Объединение входят фирмы Adidas, Bad'Mad, Calvin Klein, Chipie, Corus Modevertrieb, Fashion Box (Replay), FC Bayern Mimchen, Nike, O'Neil, Over Look (Homeboy), Oxbow, Reebok, Windsurfing Chiemsee und Ford.

Сотрудничая с немецкими государственными органами и правительством, Объединение также представляет интересы своих членов в Евросоюзе. Оно ставит задачу гармонизированного правового пространства для оптимизации защиты прав промышленной собственности внутри ЕС, содействия принятию единого законодательства с целью улучшения таможенного контроля, а также защите промышленной собственности в третьих странах. В Европейской комиссии работает Генеральная дирекция защиты здоровья и потребителей, в которую могут обратиться лично потребители и союзы потребителей.

В конце 1997г. в Германии по инициативе Немецкого конгресса торгово-промышленных палат (DINK), федерального союза промышленности (BDI), Союза по защите торговых марок (Markenverband) и еще 15 членов-учредителей была создана общественная организация «Акция немецкой экономики против пиратства в области продукции и торговой марки».

Правила торговли, в частности, время работы торговых предприятий в Германии, так же, как и в Евросоюзе, устанавливаются законодательно и имеют четкие ограничения (за исключением Ирландии). В ФРГ с 1956г. действует федеральный закон «О времени окончания работы магазинов», согласно которому магазины должны быть «закрытыми» в воскресные и праздничные дни, а также по будням до 6 часов и после 20 часов, а по субботам до 6 часов и с 16 часов (четыре субботы перед рождественскими праздниками торговля продлевается до 18 часов). Отдельно регулируется время торговли 24 дек. — в канун Рождества.

Особые правила работы существуют для аптек, газетных киосков, автозаправочных станций, торговых точек в морских и речных портах, на железнодорожных и аэровокзалах, в зонах отдыха и на курортах. Имеется также ряд исключений из общего правила, включая делегирование некоторых прав на региональный (земельный) уровень. Принятие данного закона было связано с защитой прав работников торговли на полноценный отдых, а также предоставление этой возможности остальному населению, в т.ч. для реализации гражданских обязанностей (семейных, общественных, религиозных).

С целью упорядочения правил торговли в 1985г. минэкономики и труда ФРГ издало постановление «Об указании цен», действующее в настоящее время с поправками в редакции от 1 сент. 2000г. Данным постановлением предписывается обязательный порядок указания цен на товары и услуги, причем таким образом, чтобы потребитель/пользователь воспринимал указанную на ценнике/прейскуранте цену в качестве конечной цены, включающей в себя налоги и прочие составные элементы цены независимо от предоставляемой скидки.

## Сайты по экономике

Федеральные министерства: [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de) Экономика и труда, министр Вольфганг Клемент; [www.bundesfinanzministerium.de](http://www.bundesfinanzministerium.de) Минфин, министр Ганс Айхель; [www.bmvbw.de](http://www.bmvbw.de) Министерство транспорта, строительства и жилищного хозяйства, министр Манфред Штольпе; [www.verbraucherministerium.de](http://www.verbraucherministerium.de) Министерство защиты прав потребителей, продовольствия и сельского хозяйства, министр Рената Кюнаст; [www.bmz.de](http://www.bmz.de) Министерство экономического сотрудничества и развития, министр Хайдемари Вечорок-Цойль.

Ассоциации деловых кругов: [www.diht.de](http://www.diht.de) Немецкий конгресс торгово-промышленных палат; [www.ost-ausschuss.de](http://www.ost-ausschuss.de) Восточный комитет немецкой экономики; [www.bdi-online.de](http://www.bdi-online.de) Федеральный союз немецкой промышленности; [www.zdh.de](http://www.zdh.de) Центральный союз немецких ремесленников.

## Интернет

Основной тенденцией в развитии сферы услуг в ФРГ является повышение доли операций с клиентами, совершаемых с использованием интернета и мобильных телефонов. Если в 2001г. наблюдалось постоянное снижение цен в области телекоммуникационных услуг, то в фев. 2003г. их стоимость возросла по сравнению с данным периодом 2002г. на 0,9%. Использование мобильной телефонной сети стало дороже на 0,4%, а использование интернета — дешевле на 1,3%.

Немецкие финансовые институты, которые в ближайший период не активизируют интеграцию систем мобильного банкинга, рискуют быть вытесненными с рынка. Развитие сектора мобильных транзакций начнется с использованием более мощных сетей типа UMTS. Немецкие аналитики видят Германию крупнейшим рынком беспроводных услуг, и считают, что именно ФРГ будет приносить самый большой доход от мобильных транзакций в Европе. Другим примером развития данной сферы услуг может послужить проект по осуществлению финансовых операций по **приобретению билетов на общественный транспорт с использованием мобильной телефонной связи**, который стартует в федеральной земле Северная Рейн-Вестфалия в 2004г. При этом необходимость в билете, как таковом, отпадет. Вся необходимая информация будет отображаться на дисплее мобильного телефона.

Подтверждением прогнозов дальнейшего развития немецкого рынка беспроводных услуг может служить тот факт, что в Германии в 2003г. было продано рекордное количество новых мобильных телефонов (25,4 млн. шт.) Это на 25% больше чем в 2002. Торговый оборот в данной сфере возрос с 2,9 млрд. евро до 3,4 млрд.

Негативный эффект на развитие сферы услуг может оказать рост индекса потребительских цен, который в янв. 2004г. по сравнению с тем же месяцем пред.г. вырос на 1,3%. В сравнении с дек. 2003г. он составил 0,2%. Основное воздействие на рост индекса потребительских цен оказала реформа здравоохранения и последовавшее за ней увеличение стоимости лекарственных препаратов. Негативно может сказаться и увеличение в Германии налога на табачные изделия. Немецкие эксперты считают, что, благодаря высокому курсу евро, общий рост инфляции к концу 2004г. не превысит 1,25%.

*Оказание электронных услуг.* Женевский Всемирный экономический форум представил в фев. 2004г. второе издание Global Information Technology Report, суть которого сводится к анализу положения мировых государств на рынке информационных технологий в 2002/03гг. Это классификация 82 наций в иерархию по так называемому Network Readiness Index. Немецкая экономика в соответствии с ним занимает лидирующее место, если вести речь о коммерческом использовании интернета. Особо аналитиками отмечаются такие области хозяйствования, как Business-to-Business и Business-to-Consumer, являющиеся ключевыми в онлайн-маркетинге и при разработке приложений для беспроводных сетей. Также отмечен высокий уровень развития интернет-координации связей с клиентами и поставщиками.

В общей котировке Германия занимает лишь 10 место, а оценка проводилась по следующим критериям: общий удельный вес информационных технологий; готовность таких групп, как «индивидуальные пользователи», «предприятия» и «правительство», к использованию ИТ; фактическое использование интернета, телефонной связи (в т.ч. мобильной), факсов и компьютерных систем.

Именно последний пункт дал существенный разброс: 17 место среди обычного населения и 20 — в секторе управления по сравнению с 1 местом в сфере бизнеса.

В области развития немецкой инициативы BundOnline-2005, затрагивающей вопросы развития E-Government и электронных услуг для населения, Германия занимает лишь 32 место. Отмечается низкий уровень развития в сфере образования — 40 место и компетенции служащих и политиков — 42 место.

Еще ниже рейтинг Германии по свободе информации, размещаемой в интернете, из-за действующих правительственных ограничений на интернет-контент (57 место), что позволяет сравнивать ФРГ с Китаем или Сингапуром. По мнению авторов, такая ситуация сложилась вследствие мер по ограничению веб-контента, а также нового законодательства по охране прав молодежи.

Отмечаются и положительные факторы развития сферы электронных услуг в Германии. По общему качеству инфраструктуры для технологий ИТ ФРГ стоит на 3 месте, по времени ожидания для подключения к телефонной сети — на первом. По конкуренции в секторе телекоммуникации у ФРГ 4 место. С учетом вышеописанных критериев Германия может улучшать свое положение в индексе «готовности» к внедрению цифрового общества с 17 на 10 место. Наилучшее положение имеет Финляндия, оттеснившая США. Перед Германией находятся Сингапур, некоторые скандинавские страны, Канада, Великобритания и Тайвань.

Национальный рынок информационной техники и телекоммуникационных технологий является одной из важнейших составляющих экономики страны. Несмотря на сокращение в 2003г. 30 тыс. рабочих мест, количество занятых в отрасли, превышает 750 тыс.чел., а годовой оборот оценивается в 131 млрд. евро.

В мировом рынке телекоммуникаций и информационных технологий, согласно проведенному в 2003г. совместному исследованию одной из ведущих европейских аналитических компаний European Information Technology Observatory

(ЕІТО) и германского федерального союза по информатике, телекоммуникациям и новым средствам информации («Битком»), доля Германии составляет 5,9% общемирового ИТ-рынка, отставая только от США (31,5%) и Японии (12,5%). Доля же всей остальной Европы (без Германии) не превышает 23,1%.

Внутри Европы германский ИТ-рынок занимает ведущую позицию (22%), в то время, как доля Великобритании составляет 21%, Франции — 15%, Италии — 11%. В 2002-03гг. рынки, подобные Франции, где велика доля госсобственности в телекоммуникационных предприятиях, показывали относительную стабильность, тогда как рынок Германии, где превалирует частная собственность, продемонстрировал значительные колебания. Испания выглядит также достаточно стабильно, поскольку получила мощные финансовые вливания от Евросоюза.

По структуре деятельности германский ИТ-рынок отражает общемировые тенденции развития отрасли: телекоммуникационные службы составляют 39%, информационно-телекоммуникационное сервисное обслуживание — 22%, производство компьютеров и комплектующих к ним — 15%, программное обеспечение — 11%, развитие сетевой инфраструктуры и средств передачи данных — 7%, разработка и создание конечных устройств — 4%, производство офисной техники — 2%.

В 2003г. Германии удалось преодолеть наблюдавшийся в течение последних двух лет спад в отрасли, выйдя по итогам года на нулевой показатель прироста производства. Анализ показывает, что при этом объем производства в области телекоммуникаций (65 млрд. евро) вплотную приблизился к объему производства в области информационной техники (66 млрд. евро), демонстрируя в течение последних двух лет небольшой, но стабильный рост (1-2%).

Объем ИТ-рынка ФРГ,

	млрд.евро			Прирост, в %		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Суммарный объем производства в ИТ-сфере	134,7	131	131	-2%	-2,7%	0%
- Комплектующие для компьютеров и сетей,						
офисная техника, ПО, сервис	71,5	67,3	66	0,9%	-5,9%	-2%
- Оконечные телекоммуникационные устройства, сетевая						
инфраструктура	63,2	63,8	65	3,2%	0,9%	2%
Суммарный объем производства в сфере создания						
комплектующих и ИТ-систем	41,9	36,6	35	-7,7%	-12,6%	-5,3%
- комплектующие для компьютеров	22	19,3	18	-8,6%	-12,1%	-5%
- оконечные телекоммуникационные устройства	5,9	5,3	5	-24,5%	-9,8%	-3%
- офисная техника	2,5	2,4	2	0,5%	-5,5%	-3%
- инфраструктура сетей передачи данных	11,5	9,6	9	4,3%	-16,5%	-8%
Программное обеспечение	15,2	15,1	15	5,4%	-0,8%	0%
Сервисное обслуживание	27,2	26,3	26	4,7%	-3,1%	-1%
Телекоммуникационные службы	50,5	53	55	8,9%	5,1%	5%

Источник: «Битком», фев. 2004г.

В Германии все более четко проявляется тенденция к переносу акцентов в развитии ИТ-отрасли с производства непосредственно информационной и телекоммуникационной техники на расширение предложений телекоммуникационных и коммутационных услуг, т.е. на так называемые «новые службы». В 2003г. телекоммуникационные службы предоставили услуг на 55 млрд. евро, что на 5% больше, чем в пред.г. Это рынок доступа к интернету и онлайн-услуги (прирост на 20%, объем 6,4 млрд. евро), мобильная телефония (рост на 8,5%, объем 19,9 млрд. евро),

удаленная обработка и передача информации (рост на 5%, объем 5 млрд. евро), кабельное телевидение (рост на 2%, объем 2 млрд. евро), электронная торговля и коммерция, а также создание корпоративных сетей крупных промышленных объединений и групп.

По оценке ЕІТО, Германия обладает самой эффективной в мире инфраструктурой мобильных телекоммуникаций, ориентированной на использование самых передовых технологий и широкополосного мобильного подключения к сети.

Интернет-рынок ФРГ по абсолютным показателям является третьим в мире после США и Японии. В 2003г. годовой прирост новых пользователей сети превысил в Германии 5,3 млн. чел., что позволило к концу года достичь 44 млн. пользователей. 49% из общего количества персональных компьютеров в стране подключены к интернету. К 2005г., по оценкам правительства ФРГ, количество пользователей сети превысит 50 млн. пользователей.

Наибольшее внимание пользователей мобильной телекоммуникации в Германии привлекают устройства, функционирующие на основе нового стандарта UMTS (Universal Mobile Telecommunications Systems). По заявлениям разработчиков, этот стандарт позволяет довести скорость обмена данными до величин в диапазоне от 50 кбит/сек до 2 мбит/сек, что в 5-20 раз быстрее, чем у устройств, действующих на основе реализуемого до сих пор стандарта GSM. Очень часто стандарт UMTS используется для организации мобильного подключения к интернету на основе перспективных протоколов обмена DSL (широкополосное подключение, используется для частных клиентов, скорость передачи данных до 1,5 мб/сек) и ISDN (интегрированная служба цифровой сети). Далее будет наблюдаться непрерывный рост использования именно DSL-подключений, при этом некоторое насыщение рынка нам уровне 8,8 млн. пользователей наступит примерно к 2006г.

Общее число пользователей мобильного интернета на основе DSL-каналов достигло в ФРГ 4,4 млн. чел., причем только в 2003г. произошло увеличение на 1 млн. пользователей. Прирост по сравнению с 2001г. составил 45%, в результате на каждых 100 жителей зарегистрировано 47 каналов (в 2001г. — 26 каналов). По числу задействованных на 100 жителей каналов Германия входит в тройку мировых лидеров, уступая только Дании (57) и Швеции (49) и далеко опережая такие страны, как США (23), Япония и Франция (19), Италия (14), Великобритания (12). Ожидается, что к 2005г. пользователями DSL-подключения в ФРГ станут до 6,3 млн. чел.

Тенденция использования ISDN-соединений приближается к темпам развития широкополосных присоединений на основе DSL, однако темпы роста ощутимо замедлились. Прирост в 2003г. составил 8,7%, в результате на каждых 100 жителей страны зарегистрировано 38 каналов (в 2002г. соответственно 15% и 30 каналов). По числу задействованных на 100 жителей ISDN-каналов Германия находится также на 3 месте в мире, отставая только от Норвегии (40) и Дании (39). На 2004г. прогнозируется дополнительный некоторый спад до 6%.

Германия занимает по итогам 2003г. предпоследнее место среди экономически развитых стран по количеству интернет-подключений, использующих

стационарный кабельный модем. Это самая слабая часть ИТ-рынка Германии. 0,6% из используемых в мире 27 млн. кабельных модемов установлены в Германии. Несмотря на то, что в 2003г. число задействованных кабельных модемов возросло в ФРГ на 43% (с 63000 до 90000), типовая норма подобного типа подключения к интернету составляет всего 0,2% на 100 семей, что является одним из самых низких показателей в мире (в США — 10%, в Японии — 6,1%, во Франции и Великобритании — по 1,1%). По оценке федерального ведомства по регулированию деятельности в области телекоммуникаций и почты (RegTP), подобный невысокий интерес к «классическому» доступу в интернету обусловлен недостаточной мощностью немецких кабельных сетей. Несмотря на то, что 54% немецких семей располагают кабельным подключением, качество этих сетей невысокое. Почти во всех федеральных землях существующие сети вообще могут обеспечить только передачу программ радиопередач и телевидения, поскольку характеристики обратного канала и ширина полосы пропускания не могут обеспечить высокоскоростную передачу данных. В этом отношении Германия существенно отстает не только от США, но и от Нидерландов, Бельгии и Австрии. Федеральное правительство полагает, что предпринимаемые меры позволят обеспечить ежегодный прирост в данной сфере на уровне 70%, что позволит уже к 2005г. довести норму до 1%.

Германия, несмотря на усилия правительства страны, продолжает отставать от наиболее развитых европейских стран также и в вопросах организации так называемого «открытого» доступа в интернет. Это **общедоступные бесплатные компьютерные терминалы**, устанавливаемые в местах массового скопления людей (в органах местного самоуправления, библиотеках или крупных магазинах). В 2003г. в типовом немецком городе с населением 100 тыс. жителей насчитывалось в среднем 11 общественных интернет-терминалов (в 2002г. — 7), в то время как в Ирландии и Финляндии этот показатель превысил 50.

Наиболее активно в Германии развивается область мобильных телекоммуникаций. На дек. 2003г. в стране зарегистрировано 64,5 млн. пользователей мобильных сетей, прирост за год составил 5 млн. Уже 78 семей из каждых 100 (в 2002г. — 68 семей) в том или ином виде используют мобильные телекоммуникационные сети (Италия — 91, Великобритания — 80, Норвегия — 78, Япония — 59, США — 51). За последние три года процентный рост спроса на мобильную телефонию приобрел характер уверенного увеличения числа пользователей на 4-7% в год. В ФРГ подобная тенденция сохранится до 2005г., причем общее число пользователей услугами мобильной коммуникации достигнет 73 млн.чел.

Германия является одной из ведущих стран мира также и по уровню развития спутниковых телекоммуникаций, занимая по итогам 2003г. второе место в Европе по количеству спутниковых коммуникаций на душу населения (34 на 100 семей в 2002г.), уступая только Австрии (48). В Великобритании только 26 семей из сотни используют широкополосные спутниковые каналы, во Франции — 20, в Испании — 16, в Греции — 2.

В конце 2003г. крупнейший оператор мобильной связи Vodafone приступил в Германии к эксплуатации в тестовом режиме нового формата

мобильной связи — 30-сети стандарта UMTS. Предусматривается только предоставление услуг по передаче данных — для этой цели пользователям предлагаются специальные дополнительные карты к ноутбукам Vodafone Mobile Connect Card UMTS. Начало коммерческой эксплуатации сети, охватывающей 100 немецких городов, запланировано на II пол. 2004г.

Абсолютным лидером и фактическим монополистом в вопросах мобильной телефонии и обеспечения гибкого выхода в интернет в Германии является концерн Deutsche Telekom. С 1998г., после либерализации отрасли связи в Германии, эта компания стала приобретать перспективные компании сотовой связи по всему миру. Наиболее значимые приобретения были совершены в последние два года: британская компания One-2-One и крупнейшие американские GSM-операторы Powertel и VoiceStream. При этом обновленная стратегия концерна Deutsche Telekom базируется на специально разработанной стратегии «мобильного подразделения», опирающейся на глобальный маркетинг. В соответствии с этой стратегией в 2001г. произошло окончательное разделение концерна на четыре операционных подразделения: T-Online (интернет-подразделение), T-Cot (телекоммуникационные услуги), T-Systems (системная интеграция) и T-Mobile (мобильная связь).

С 2002г. концерн реализует новую стратегию, в рамках которой брэнд T-Mobile должен постепенно заменить местные торговые марки на всех приоритетных рынках мира. Для достижения этого компания T-Mobile International первая в мире предложила унифицированные услуги на основе единого стандарта связи под одной торговой маркой, как в Европе, так и Соединенных Штатах, введя в действие тарифный план WorldClass с единым тарифом на местные и международные переговоры для 25 стран мира. Кампании по замене торговых марок и по реорганизации маркетинга проводятся в Австрии, Англии, Германии, США и Чехии.

Концерн Deutsche Telekom стал в 2003г. крупнейшим в мире инновационным и маркетинговым центром, управляющим единым брэндом и контролирующим деятельность национальных операторов связи и телекоммуникаций. При этом каждый национальный оператор, даже крупные самостоятельные компании, вынуждены полностью вписываться в международную маркетинговую политику Deutsche Telekom.

## E-commerce

По мнению немецких экспертов, автоматизация и оптимизация в области изучения рынка и предоставления коммерческих предложений позволяют сэкономить до 80% обычно затрачиваемых на эти цели денежных средств. Планируется создавать электронные биржи, которые будут определять бизнес будущего (только концерн Вауг планирует ежегодное инвестирование в систему расширения электронной торговли до 80 млн. евро).

Германия является одним из мировых лидеров по развитию электронной торговли. В 2003г. общий объем электронных продаж в масштабах Германии составил 137 млрд. евро. По оценкам федерального института изучения общественного мнения Forsa, 23 млн. пользователей интернета посетили онлайн-магазины минимум раз в неделю, а 4 млн. — ежедневно. Покупки или заказы в

интернете за год сделали 13 млн. жителей ФРГ. Основной интерес проявляется к различного рода электронным устройствам, компьютерам (рост продаж на 14%), антивирусному и бухгалтерскому программному обеспечению (рост на 11%), канцелярским товарам (рост на 10,6%), билетам (рост на 10%) и спорттоварам (рост на 9%).

Одной из наиболее популярных онлайн-покупок в Германии по-прежнему остаются туристические услуги. По данным Центра по региональным и туристическим исследованиям CRTR, **немецкий электронный туристический рынок** является крайне привлекательным для инвесторов, занимая в Европе второе место по доходности (24% совокупных европейских доходов в этой области) после Великобритании (34%).

По данным компании Jupiter Media Metrex, немецкие пользователи интернета наиболее консервативные в Европе в выборе торговых сайтов. 75,1% посетителей интернет-магазинов в Германии предпочитают пользоваться услугами только тех сайтов, где они ранее уже не раз совершали покупки.

Наиболее посещаемыми и популярными немецкими и европейскими сайтами электронной торговли в Германии являются: **Quelle.de, Otto.de, Amason.de, Tchibo.de, Amason.com, Amason.com.uk, Amason.fr, Tesco.com, Fnac.com, Kelkoo.com**. При этом немецкие концерны Metro и Otto входят в первую тройку крупнейших мировых хэндлеров в сфере розничной электронной торговли.

Германия в 2003г. стала абсолютным лидером в Европе и по такому показателю, как объем затрат на обеспечение безопасности информации в сетях обработки и передачи данных. Фактически эта задача является важнейшей составной частью любого ИТ-проекта, реализуемого в стране, при этом соответствующие финансовые затраты на защиту информации составляют в среднем 26,4% от стоимости любого такого проекта. В 2002г. этот показатель составлял 23,4%.

Стабильные характеристики германский ИТ-рынок в 2003г. имел и по такому показателю, как количество телевизионных кабельных подключений, которые, помимо стандартной функции передачи телевизионного изображения обладают также возможностью обеспечить пользователю выход в интернет. По оценке правительства ФРГ, подобная тенденция сохранится до 2005г., обеспечивая ежегодный прирост потребителей кабельных телевизионных каналов в Германии на уровне 1-1,5%.

Плохо, по оценкам федерального правительства, развиты информационные технологии в системе начального образования, где современные информационные и коммуникационные системы используются недостаточно. В Дании уже 2г. назад в каждой начальной школе имелся школьный банк данных с обязательным подключением к интернету. В Германии в 2003г. один персональный компьютер приходился на 18 школьников (в 2002г. — 14), один физический выход в интернет вынуждены были использовать до 25 школьников.

Еще хуже, согласно исследованию ЕИТО, остается ситуация с использованием информационных технологий в здравоохранении. В то время как в Великобритании, Швеции и Финляндии вся врачебная практика организована с использованием интернета, в Германии 55% всех медиков

(прежде всего, в небольших городках) работают все еще полностью автономно. Лишь 6% немецких медиков используют персональный компьютер для обработки и обмена данными о пациентах. По данному показателю Германия занимает последнее место в Европе, отставая даже от Ирландии, Португалии и Греции.

Уровень инвестиций в ИТ-сферу остался в Германии в 2003г. на крайне низком уровне. Фактически все реальные инвестиции были направлены в развитие мобильных телекоммуникационных служб (рост на 8 млрд. евро). Специалисты «Битком» и Eito называют подобное падение инвестиций в производство аппаратных средств обработки и передачи данных и совершенствование телекоммуникационной инфраструктуры в качестве одной из основных причин сложившейся в ИТ-сфере диспропорции между отраслями ИТ-рынка страны. В результате 61% германских предприятий и фирм, занятых в ИТ-сфере, вынуждены были прибегать к сокращению производства и увольнению работников.

Снижение инвестиций в производство аппаратных телекоммуникационных и вычислительных средств вызвано стремлением инвесторов, промышленников и владельцев частных фирм добиться сокращения своих затрат в условиях общего неустойчивого состояния германской экономики. Сейчас в Германии процент годовой «отдачи» от долгосрочных инвестиций во многие проекты в данной сфере является крайне низким (не более 0,4%, что соответствует уровню США 80гг.). Поэтому инвесторы предпочитают направлять средства на недорогие информационно-телекоммуникационные проекты, способные полностью окупиться и принести прибыль уже в ближайшее время.

Наиболее характерными для германского ИТ-рынка являются следующие тенденции развития: высокий потребительский спрос на услуги онлайн-новых служб и соответствующие программные продукты; интенсивное развитие программных средств в промышленных изделиях, т.н. встроенное программное обеспечение (Embedded Software); растущая потребность в программных средствах для поддержки административных услуг (органы госуправления, корпоративные сети предприятий, фискальные службы, страхование); высокий спрос на программные продукты для услуг сопровождения продукции (телематические услуги для транспортных систем, телесервис); постоянное увеличение числа пользователей интернета и рост значения этой информационной сети во всех областях экономики; рост инвестиций в мобильную телефонию и новые технологии доступа к интернету; развитие беспроводной телекоммуникационной техники и связанный с этим растущий спрос на новые телекоммуникационные технологии; все более широкое внедрение цифровых технологий в производстве видео- аудио- и теле продукции.

## Внешняя торговля

**О**бъем товарооборота Германии в 2003г. увеличился по сравнению с 2002г. на 0,2% и составил 1.193,583 млрд. евро. **Экспорт** и импорт выросли на 2% каждый до **661,613 млрд. евро** и 531,970 млрд. евро. Такое развитие экспорта и импорта ФРГ привело к положительному для ФРГ внешне-торговому сальдо в 129,643 млрд. евро.

Внешнеэкономическая деятельность Германии, в млрд. евро

	2001г.	2002г.	2003г.	2003/02, %
Товарооборот .....	1.181,1	1.169,8	1.193,583	102
Экспорт ФРГ .....	638,3	651,3	661,613	102
Импорт ФРГ .....	542,8	518,5	531,970	102
Сальдо .....	+95,5	+132,8	+129,643	

Структура торговли Германии совпадает с основными параметрами 2003г. В экспорте ведущей статьёй являются машины, оборудование и транспортные средства с долей 51,2% (в 2002г. — 52%). Заметную долю в экспорте занимает продукция химпрома, каучук — 15,6% (15%) и металлы и изделия из них — 8,4% (8,2%). На продовольствие приходится 4,6% (4,5%) от объема экспорта, а на изделия легпрома — 3,5% (3,5%) и деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — 3,4% (3,4%).

В структуре импорта ведущую товарную позицию прочно занимают, также как и в экспорте, машины, оборудование и транспортные средства. Их доля составила 38,1% (38,9% в 2002г.). Крупными позициями в импорте являются также химтовары с долей в 13,1% (13% в 2002г.), минеральное сырье с долей — 9,1% (8,7%), продовольствие — 8% (7,9%), металлы и изделия из них — 7,5% (7,3%) и изделия легпрома — 6,4% (6,4%).

Крупнейшими торговыми партнерами Германии в 2003г. оставались Франция, США, Великобритания, Нидерланды, Италия, Бельгия, Австрия, Швейцария, Испания и Япония. Ведущим торговым партнером Германии неизменно и прочно остается Европейский Союз. Экспорт ФРГ в этот регион увеличился на 3,1%. Доля этого региона в немецком экспорте несколько увеличилась в 2003г. по сравнению с 2002г. с 54,5% до 55,1%.

Экспорт в неевропейские промышленно развитые страны уменьшился в этот период на 6,8%, и доля этого региона в немецком экспорте также сократилась с 14% до 12,8%. Поставки в США уменьшились на 7,6%, (доля США составила 9,5%, 10,5% в 2002г.). Экспорт в Японию сократился на 7,9%, (доля Японии составила 1,8%, 1,9% в 2002г.).

Реформируемые страны, в т.ч. Центральной и Восточной Европы, имеют большое значение в немецком экспорте. Поставки в эти страны увеличились на 9,8%. Их доля в экспорте ФРГ составила в 2003г. — 15,1% (14% в 2002г.). Экспорт Германии в Китай увеличился на 26% и его доля составила 2,8% (в 2002г. — 2,2%). Экспорт в Россию увеличился в 2003г. по сравнению с 2002г. на 6,1%, а доля России осталась в экспорте ФРГ на уровне 2002г. и составила 1,8%. Доля развивающихся стран в немецком экспорте составляет 10,7% (11%). Ведущую роль здесь занимают страны Юго-Восточной Азии с долей 3,8% (3,9%) и страны-экспортеры нефти (ОПЕК) с долей 2,1% (2,3%).

В немецком импорте страны Евросоюза лидируют. Их доля в 2003г. составила 50,6% (в 2002г. — 50,7%). Объем импорта из этого региона увеличился на 1,8%. Доля неевропейских промышленно развитых стран в 2003г. составила 12% (12,5%). Импортные поставки из этих стран уменьшились на 2,3%. Доля США в импорте ФРГ составила в 2003г. 7,6% вместо 7,8% в 2002г., а объем импорта сократился на 0,2%. Импорт ФРГ из Японии в 2003г. сократился на 3,5% с долей в 3,6% вместо 3,8% в 2002г.

Доля реформируемых стран Центральной и Восточной Европы в германском импорте в 2003г. составила 19% (18,1% в 2002г.), а поставки увеличились на 7,4% по сравнению с 2002г. Импорт

ФРГ из Китая увеличился в 2003г. на 11,3% по сравнению с 2002г., а доля импорта составила 4,5% (в 2002г. — 4,1%). Импорт ФРГ из России увеличился в 2003г. на 1% по сравнению с 2002г., а доля импорта составила 2,5% (в 2002г. — 2,6%).

Доля развивающихся стран в объеме германского импорта составляет 10,7% (в 2002г. — 11%), а объем импорта сократился на 0,9%. Объем импорта из стран ЮВА сократился на 4,1%, а из стран-членов ОПЕК увеличился на 4,3%. Их доли составили 4,8% и 1,4% против 5,2% и 1,4% в 2002г.

По прогнозам ведущих экономических институтов Германии, перспективными рынками для немецкого экспорта будут рынки в реформируемых странах Центральной и Восточной Европы, а также в странах Азии. Импортировать Германия, по тем же прогнозам, будет, в основном, из стран ЕС, США и стран Центральной и Восточной Европы. По данным Deutsche Bundesbank, в 2003г. доля товарооборота товаров и услуг Германии по отношению к реальному ВВП, достигшему 2.130 млрд. евро, составила 67,2%. Доля экспорта товаров и услуг составила 35,8%, а доля импорта товаров и услуг — 31,4%.

### Федеральная таможня

Минфин Германии опубликовал отдельным изданием Jahresstatistik 2002 информацию о деятельности Федерального таможенного управления.

В публикации представлена информация о беспошлинном ввозе товаров, доходах от взимаемых пошлин и налогов и мероприятиях по обеспечению безопасности таможенной территории, а также данные по структуре таможни и ее персоналу.

Беспошлинный ввоз товаров. Физлица, следующие через границу в Германию из третьих стран, регионов с особым налоговым статусом и с о-ва Гельголанд, могут беспошлинно ввозить на таможенную территорию страны нижеследующие товары в количестве, не превышающем установленные нормы.

Табачные изделия .....	Норма
-сигареты или .....	200 шт.
-сигары или .....	50 шт.
-курительный табак или.....	250 гр.
Алкогольные напитки.....	Норма
-спиртное с содержанием алкоголя более 22% или.....	1 л.
-спиртное с содержанием алкоголя до 22% или .....	2 л.
-игристые вина или ликерные вина .....	2 л.
-неигристые вина .....	2 л.
Кофе.....	Норма
-жареный кофе или .....	500 гр.
-растворимый кофе .....	200 гр.
Парфюмерия и туалетная вода .....	Норма
-парфюмерия и .....	50 гр.
-туалетная вода .....	0,25 гр.
-др. товары .....	175 евро

При этом ввоз табачных изделий и алкогольных напитков разрешается физлицам, достигшим 17-летнего возраста, а ввоз кофе разрешается физлицам, достигшим 15-летнего возраста.

Физлица, следующие через границу Германии из стран-членов ЕС, могут беспошлинно ввозить нижеследующие товары для личного пользования и потребления при условии, что товары ввозятся с таможенной территории одной из стран — членов ЕС и не превышает установленных норм.

Табачные изделия .....	норма
сигареты .....	800 шт.
сигары .....	200 шт.

курительный табак .....	1 кг.
Алкогольные напитки .....	норма
спиртное .....	10 л.
ликерные вина, вермуты и т.п. ....	20 л.
вино (при этом макс. объем игристых вин — 60 л.) .....	90 л.
пиво .....	110 л.

Доходы от взимаемых пошлин и налогов на таможенной территории Германии, в млрд. евро

	2000г.	2001г.	2002г.
I. Доход стран ЕС:			
от таможенных пошлин*	3,4	3,2	2,9
II. Национальный доход:			
от налогов на потребовары .....	57,2	61,5	65,6
— сырая нефть .....	37,8	40,7	42,2
— электроэнергия .....	3,4	4,3	5,1
— табак .....	11,4	12,1	13,8
— водка .....	2,2	2,1	2,2
— кофе .....	1,1	1	1,1
— пиво** .....	0,8	0,8	0,8
— игристые вина .....	0,5	0,5	0,4
— др. изделия .....	0,03	0,03	0,03
от импортных пошлин .....	33,7	34,5	32,7
<b>Всего</b> .....	94,3	99,2	101,2

\* доход за вычетом общих административных расходов поступает в ЕС.

\*\* доход поступает в бюджеты федеральных земель Германии.

Доля доходов от взимаемых пошлин и налогов составила в 2002г. 41,5% от всего дохода Федерального бюджета (40,8% в 2001г. и 38,6% в 2000г.).

Протяженность таможенных границ Германии составляет 3.028 км. В т.ч. — 810 км. с Чехией, 454 км. — с Польшей, 407 км. — со Швейцарией, включая 114 км. на озере Бодензее, а также водные границы и границы в свободных таможенных зонах (гавани в Киле, Гамбурге, Куксхафене, Бремерне, Бремерхафене, Эмдене и на о-ве Гельголанд).

#### Конфискация наркотических средств

	Ед. изм.	2000г.	2001г.	2002г.
Героин .....	кг.	421	457	452
Опиум .....	кг.	22	15	57
Кокаин .....	кг.	1.107	1.163	815
Ампетамин .....	кг.	116	95	160
Гашиш .....	кг.	6.139	2.508	3.051
Марихуана .....	кг.	4.171	3.554	5.125
Пр.нарко-средства .....	кг.	2.756	3.960	6.937
Производные ампетамина .....	шт.	939.058	1.332.092	1.923.864
ЛСД .....	шт.	10.952	3.900	50.701
Сигареты .....	млн.шт.	1.086	984	462

В результате пресечения нелегального проникновения на территорию страны наркотических средств в 2002г. возбуждено 13.611 следствий, по которым проходило 14.004 соучастника преступлений (15.572 и 17.306 в 2001г., 15.565 и 17.484 в 2000г.). В рамках пограничного контроля над ввозом и вывозом денежных средств сумма, конфискованная в 2002г., составила 9,5 млн. евро (10,1 млн. евро в 2001г. и 4,9 млн. евро в 2000г.).

Конфискация товаров с максимальным налогообложением, оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и «пиратских» товаров

	2000г.	2001г.	2002г.	
Дизель/бензин .....	млн.л.	1,4	1,3	1,8
Кофе .....	кг.	1.221	1.080	1.772
Золото и серебро .....	кг.	202	248	531
Золотые и сереб. монеты .....	штук	3.232	1.308	2.098
Боевое оружие .....	шт.	28	45	29
-автоматические пистолеты .....	шт.	8	20	6
-скорострельные винтовки .....	шт.	10	16	16
-ручные гранаты .....	шт.	3	4	1
-прочие .....	шт.	7	5	6
Длинноствол. личное оружие .....	шт.	290	287	180

Короткоствол. личное оружие .....	шт.	119	225	182
Боеприпасы (патроны) .....	шт.	40.125	90.817	46.205
Взрывчатые вещества .....	кг.	21	26	15
Потребовары .....	млн. евро	37,8	38,8	27,1
Компьютеры и матобесп-ие .....	млн. евро	19,4	30,9	13
Текстиль .....	млн. евро	22,8	12	18,3
Спортовары .....	млн. евро	6,3	3,1	2,7
Автопром .....	млн. евро	0,04	0,5	0,9
Прочие .....	млн. евро	8,2	5,8	14,1
<b>Всего</b> .....	млн. евро	94,6	91,1	76,1

В 2002г. 48,4% задержанных «пиратских» товаров, а также товаров с фальсифицированной маркировкой произведены в Таиланде (12,6% в 2001г. и 10,3% в 2000г.), 12,8% — КНР, Гонконге и Малайзии (13,6% в 2001г. и 19,4% в 2000г.), 10,7% — Чехии (29% в 2001г. и 26,2% в 2000г.), 6,4% — Польше (13,6% в 2001г. и 9,3% в 2000г.), 5,4% — Турции (7% в 2001г. и 7,4% в 2000г.), 3,1% — США (5,5% в 2002г. и 19,8% в 2000г.).

В рамках борьбы с нелегальной занятостью в 2002г. осуществлено 77.380 проверок персонала на рабочих местах (109.000 в 2001г. и 92.000 в 2000г.), 26.026 проверок работодателей (18.500 в 2001г. и 35.000 в 2000г.). При этом обнаружено 1.734 нарушений закона (2.800 в 2001г. и 3.300 в 2000г.). Сумма штрафа за нарушение трудового законодательства составила в 2002г. 218,1 млн. евро (231,3 млн. евро в 2001г. и 141,6 млн. евро в 2000г.). Суммарный срок лишения свободы по выявленным и доказанным нарушениям составил в 2002г. 227 лет (200 в 2001г. и 96 в 2000г.).

#### Структура таможни и ее персонал

Подразделения	Персонал на 31.12.2002г.
Федеральное монопольное розыскное ведомство (BMF)	
— отдел III, таможенные пошлины и налоги на потребовары .....	154
Федеральное монопольное управление по алког. напиткам .....	321
Таможенное криминальное ведомство: в его подчинении: .....	595
8 розыскных таможенных служб .....	2.431
8 главных финансовых дирекций, в т. ч.: .....	5.260
-8 федеральных касс .....	1.192
-1 центр базы данных и информационной техники .....	470
-5 таможенных техучреждений и учебных заведений .....	455
-12 учебных заведений .....	175
-1 хозяйственное ведомство .....	79
54 главных таможенных постов, в т. ч.: .....	25.941
-150 пограничных таможенных постов .....	7.648
-197 внутренних таможенных постов .....	3.584
-48 таможенных комиссариатов, в т. ч.: .....	2.791
6 водных таможенных комиссариатов .....	391
1 центр образования, 2 школы для таможенных служебных собак .....	596
<b>Всего персонала:</b> .....	35.144
Общее число ведомств: .....	497
Персонал на курсах повышении квалификации, на 01.01.2003г. ....	1000

## Таможенный тариф

В Германии действует надежная нормативно-правовая база, регулирующая ее внешнеэкономические связи и защищающая интересы страны на этом направлении. Согласно Основному закону (Конституции) федеративной Республики Германия от 23.05.1949г. Федеральное правительство обладает исключительной законодательной компетенцией в вопросах внешних сношений, валютного регулирования, таможенного и торгового единства территории. В его компетенцию подпадают также договоры о торговле и судоходстве, свобода товарного обращения, товарооборот и платежные расчеты с зарубежными странами, включая вопросы таможенной и пограничной охраны.

Основой законодательства Германии, регулирующего порядок осуществления внешнеэкономической деятельности, являются: Закон о внешних экономических связях от 28.04.1961г. с последующими изменениями и дополнениями является правовым актом о передаче бундестагом полномочий по регулированию внешнеэкономических связей правительству Германии, которое тем самым наделяется правом издания нормативных актов в этой сфере; постановление о порядке исполнения Закона о внешних экономических связях от 19.12.1986г., в новой редакции от 22.11.1993г.; нормативные акты ЕС в области внешнеэкономических связей, трансформирующиеся в национальном законодательстве ФРГ: среди них наиболее важным является постановление ЕС2658/87 от 23.07.1987г.

При проведении германскими национальными органами мероприятий по либерализации или ограничению экспорта или импорта товаров и услуг большое значение приобретают решения стран Европейского Союза, которые являются для государств-участников либо непосредственно действующими правовыми актами, либо обязывающими их к трансформированию соответствующих положений в национальное законодательство.

Закон о внешних экономических связях устанавливает, что товарооборот, предоставление услуг, движение капиталов, производство платежей и прочие экономические связи с иностранными государствами, подлежат применению в соответствии с международными соглашениями или правовыми предписаниями органов межгосударственных организаций, участницей которых является Германия. Кроме того, они являются в принципе свободными от ограничений, за исключением тех, которые содержатся в самом законе, и устанавливаются в издаваемых на его основе постановлениях правительства. На этом основании сделки в области внешнеэкономической деятельности могут быть запрещены или осуществляться с предварительного разрешения госорганов.

Ограничения, их характер и объем должны находиться в пределах, необходимых для достижения определенной цели, по возможности, наименьшим образом затрагивая свободу хозяйственной деятельности. Ограничения могут быть установлены госорганами Германии для того, чтобы обеспечить безопасность, создать необходимые условия для выполнения обязательств, вытекающих из межгосударственных соглашений, не допустить негативного влияния на экономику Германии.

Особенно это касается отношений, которые господствуют в других государствах, а также мероприятий, проводимых правительствами других стран, если эти мероприятия ограничивают или препятствуют свободной конкуренции или ведут к ограничению экономических связей Германии.

Официальная экономическая доктрина Германии, одним из основных принципов которой является свобода предпринимательства, не означает, однако, отказ государства от регулирования и выполнения контрольных функций при осуществлении внешних экономических связей. Об этом свидетельствуют многочисленные изменения и дополнения, вносимые правительством Германии в основные нормативные акты в этой области, причем чаще всего это происходит во исполнение решений органов ЕС в рамках осуществления единой торговой политики.

В условиях либерализации европейского внутреннего рынка и его расширения внешнеторговый режим Германии направлен на обеспечение защиты отечественных товаропроизводителей и экспортеров, сохранение старых и освоение новых рынков за пределами ЕС, создание благоприятных условий деятельности на германском рынке хозяйствующих субъектов из стран-партнеров по ЕС.

Важную роль в функционировании германского внутреннего рынка играет созданный государствами-членами ЕС таможенный союз, который характеризует наличие общей таможенной территории, единого таможенного тарифа, унифицированных правил таможенного оформления и единого подхода к регулированию таможенных вопросов.

Таможенное регулирование отдельных вопросов, непосредственно действующее в Германии не на основании постановлений стран ЕС (в первую очередь применительно к товарам, подпадающим под Договор об образовании Европейского объединения угля, и стали), основано на национальном тарифном регулировании. Установленные в тарифе пошлины применяются только при импорте товаров из третьих стран. При перемещении товаров в свободном обращении из других стран Европейского Союза таможенные пошлины не взимаются.

В качестве правовой основы таможенного регулирования в Германии выступают источники права ЕС. В частности: Таможенный кодекс; постановление о порядке исполнения Таможенного кодекса; постановление об осуществлении таможенной очистки; Единый Таможенный тариф ЕС. Источники национального законодательства ФРГ, это: Закон о таможенном управлении от 21.12.1992; Таможенное постановление от 12.10.1992, регулирующее порядок применения норм Таможенного кодекса ЕС.

Закон о таможенном управлении с 1 янв. 1994г., т.е. с даты, когда был введен в действие Таможенный кодекс и, соответственно, утратил силу Таможенный закон от 14.06.1961г., дополняет и конкретизирует нормы таможенного законодательства ЕС. Он определяет систему организации таможенных органов, их компетенцию, а также систему контроля и учета перемещения товаров. Закон возлагает на таможенную службу, подчиненную федеральному министерству финансов, не только фискальные задачи, но и контрольные полномочия в области применения экспортно-импортных ограничений и запретов, функцию госрегулирования внутреннего рынка и обеспечения выполнения санитарно-ветеринарных требований. Таможенные органы ФРГ, играют важнейшую роль в реализации внешнеэкономической политики федерации, осуществляемую как посредством таможенно-тарифного, так и нетарифного регулирования.

Роль главного инструмента в таможенной политике Германии принадлежит Таможенному тарифу, который основывается на международном соглашении о гармонизированной системе обозначения и кодирования товаров, содержащей товарные обозначения с кодами и таможенными ставками.

ФРГ относится к числу стран, применяющих в основном (95% всех ставок Таможенного тарифа) адвалорные пошлины, начисляемые в процентах к таможенной стоимости, облагаемых товаров.



Только в незначительном числе случаев применяются специфические виды ставок таможенных пошлин, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых товаров (масса, объем).

Правила взимания таможенных пошлин дифференцируются в зависимости от страны происхождения товаров на три группы. Таможенные пошлины первой группы применяются в отношении товаров из стран, которым предоставляется режим наибольшего благоприятствования. Этот режим применяется к товарам, ввозимым из большинства стран, независимо от наличия торговых соглашений с ЕС или отдельными странами ЕС. Вторую группу составляют преференциальные таможенные пошлины, применяемые к импорту товаров из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. К третьей группе относятся особые таможенные пошлины, действующие при ввозе ряда товаров из ассоциированных с ЕС развивающихся стран, отдельных государств Карибского и Тихоокеанского бассейнов.

К числу экономических инструментов внешнеэкономической политики Германии наряду с таможенно-тарифным относится также налоговое регулирование. Речь идет о внутренних налогах, взимаемых таможенными органами, а именно: акцизах и налоге на ввозимые предметы потребления, составляющих значительную долю госбюджета ФРГ. Удельный вес акцизов в общих налоговых поступлениях 12%, что в денежном выражении составило в 2002г. 60 млрд. евро.

В ФРГ предусмотрены акцизные налоги на добываемую и импортируемую нефть и нефтепродукты, табак и табачные изделия, электроэнергию, водочные и иные спирто содержащие изделия, пиво и производство игристого вина.

Налог на ввозимые предметы потребления относится к числу косвенных налогов и взимается налоговыми органами при импорте в ФРГ товаров из третьих стран, исключая государства ЕС. В 2002г. доход от него составил 35 млрд. евро. Правовым основанием данного вида налогообложения служат нормы Закона о налоге с оборота, а также постановления о порядке применения Закона о налоге с оборота. Ставка налога на ввозимые предметы потребления соответствует ставке налога на добавленную стоимость и по общему правилу составляет 14% от таможенной стоимости.

Для ряда товаров установлена льготная 7% ставка (для продуктов питания, книг, газет, произведений искусства, предметов коллекционирования, а также ортопедических аппаратов и приспособлений). Кроме того, в отдельных случаях предусмотрено полное освобождение от уплаты данного налога. Во-первых, это случаи, предусмотренные в законе о налоге с оборота (для товаров, при реализации которых внутри страны также не взимается налог с оборота, например, при ввозе действующих внутри страны знаков оплаты, таких как почтовые марки, за исключением коллекционных, акцизные марки, при реализации золота национальному банку ФРГ). Во-вторых, случаи, когда освобождение от уплаты налога предусмотрено специальным постановлением национальных органов или органов ЕС (например, подарочные посылки, не носящие массового характера, предметы воспитательного, научного или культурного характера и др.). И, в-третьих, случаи, определенные таможенным кодексом и национальным

таможенным постановлением (например, перемещение товаров в соответствии с таможенным режимом свободной таможенной зоны, реимпорта).

Уровень таможенного обложения импорта существенно отличается по отдельным группам товаров, в зависимости от заинтересованности в них промышленности ФРГ. Одним из действенных ограничений при ввозе товаров в страны ЕС, в т.ч. в Германию, являются антидемпинговые пошлины, с помощью которых осуществляется защита интересов национальных производителей. Их применение предполагает антидемпинговые процедурные правила, которые заключаются в проверке обоснованности цен импортных товаров. Антидемпинговые процедуры возбуждаются и проводятся в соответствии с постановлением ЕС «О защите от демпинга и субсидируемого импорта из стран, не принадлежащих к ЕС». 5 нояб. 2002г. принято Постановление ЕС, согласно которому к импорту из РФ должны применяться правила с учетом рыночного статуса ее экономики.

Действие антидемпинговых процедур направлено на изменение Таможенного тарифа. Однако введение процедур означает применение нетарифных мер регулирования. Согласно классификации ВТО, условно нетарифные меры регулирования можно сгруппировать в следующие категории:

– количественные ограничения и аналогичные административные ограничения (квотирование, лицензирование, добровольное ограничение экспорта, валютные ограничения и другие меры валютного и финансового контроля, запреты, требования об обязательном использовании национальных товаров и услуг при производстве готовой продукции);

– нетарифные сборы, налоги, финансовые меры (предварительные импортные депозиты, скользящие налоги, дополнительные таможенные сборы, антидемпинговые и компенсационные пошлины, пограничное налогообложение);

– ограничительная практика правительственных органов (субсидии и другие дотации экспортерам или импортирующим отраслям, льготная для национальных предприятий система размещения государственных заказов, дифференцированный режим в отношении иностранных грузов и перевозчиков, льготы регионам в рамках региональной политики, поддержка научно-исследовательской и конструкторской деятельности путем преференциального государственного финансирования, дискриминационная миграционная политика, дискриминационные меры в отношении иностранных инвестиций, связанных с торговлей);

– таможенные процедуры и формальности, превращенные в барьеры для торговли, превышающие нормальные и общепринятые нормы и правила, включая практику их применения (процедуры таможенной оценки, громоздкая бюрократическая система товарной классификации, таможенные формальности, связанные с завышенными требованиями к документам, физической инспекции товаров и другими усложненными формами таможенного оформления);

– технические барьеры в торговле (санитарно-ветеринарные, фитосанитарные, фармакологические нормы, качественные и экологические стандарты, затрудняющие экспорт товаров, промышленные стандарты и требования безопасности, требования к упаковке и маркировке товаров, включая торговые знаки).

В законе ФРГ о внешних экономических связях возможности введения такого рода ограничений тракуются достаточно широко. Допускается установление ограничений общего характера, распространяемых на все области внешнеторгового оборота и специальных, касающихся отдельных областей внешнеэкономических связей.

Нетарифные препятствия по импорту в ФРГ направлены, в основном, на защиту таких отраслей, как пищевая (в рамках аграрного протекционизма ЕС), текстильная и швейная промышленность (через навязанные ЕС странам-экспортерам соглашения о самоограничении) путем установления минимальных цен и соглашений об их соблюдении, электротехническая промышленность, где по некоторым видам товаров установлены трудно достижимые технические нормы, которые можно рассматривать как частично протекционистские для экспортеров этой продукции в ФРГ.

Предметные и субъектные границы запретов и ограничений экспорта/импорта товаров очерчены двумя списками «Импортным» и «Экспортным». Импортный список представлен содержащимся более чем на 400 листах приложением к Закону о внешних экономических связях и состоит из трех частей: инструкции по применению, перечня стран и перечня товаров. Указанный список определяет, является ли ввоз товаров свободным или сопряжен с определенными ограничениями. Экспортный список служит приложением к постановлению о внешних экономических связях и содержит перечень товаров, вывоз которых ограничен. В зависимости от оснований, вызывающих необходимость введения новых или отмену имеющихся ограничений, в указанные списки вносятся соответствующие изменения.

Все импортируемые и экспортируемые товары, в зависимости от наличия ограничений, могут быть объединены в три группы, ввоз/вывоз которых: является свободным; запрещен; действуют ограничения (лицензирование, квотирование, ограничение использования).

Лицензирование, предполагает выдачу компетентными органами исполнительной власти разрешений (лицензий) на совершение экспортных и/или импортных операций. Выдаваемое разрешение может быть разовым или генеральным. Последнее ограничивается установленным сроком, но позволяет совершать неопределенное количество однородных сделок и действий. В случае необходимости указанный в разрешении срок может быть продлен, о чем должно быть сообщено таможенным органам. В числе компетентных органов по вопросам выдачи разрешений Закон о внешних экономических связях называет федеральное министерство экономики и труда, федеральное министерство по вопросам защиты прав потребителей, продовольствия и сельского хозяйства, федеральное министерство финансов, а также «Дойче Бундесбанк» (Национальный банк ФРГ).

Помимо лицензирования закон допускает установление ограничений использования импортных товаров, когда их ввоз разрешен при условии использования товара лишь определенным образом. В случаях отчуждения такого товара на продавца возлагается обязанность сообщить приобретателю об имеющихся ограничениях.

Наряду с уже названными мерами нетарифного регулирования в Германии применяются также сертификация продукции, представляющая собой

технические барьеры, позволяющие контролировать импортные поставки на предмет их соответствия национальным стандартам безопасности и качества, контингентирование (квотирование) внешнеторговых операций, означающее ограничение экспортных и/или импортных поставок определенным количеством товаров или их суммарной стоимостью на установленный период времени, валютно-финансовое регулирование, установление государственной монополии на внешнюю торговлю отдельными товарами и другие ограничения.

## Регулирование импорта

Все товары, ввозимые в Германию и тем самым пройти таможенное пространство Союза, должны пройти таможенный досмотр. Если фирма намеревается свободно распоряжаться экспортированными ею товарами, предназначенными для продажи внутри страны или для дальнейшей переработки, то она может сделать заявку на таможенную и налоговую обработку товаров.

При досмотре таможня вначале определяет, подлежит ли ввезенный товар освобождению от пошлины. От пошлины могут освобождаться, в частности, товары в рамках количественно ограниченных квот или в результате договоренности о временном приостановлении взимания пошлины, как это имело место при экспорте ряда товаров на территорию пяти новых земель Германии. Однако в принципе товары, ввозимые из третьих стран, все же облагаются пошлиной. В большинстве случаев применяются таможенные тарифы, расчетной основой которых, как правило, являются цены СИФ на пункте ввоза на таможенную территорию ЕС.

Договор о создании ЕС предусматривает, в частности, образование общего с/х рынка. Поэтому для защиты сельскохозяйственной продукции Союза созданы рыночные организации. В них, наряду с соблюдением определенных нормативов по качеству и предъявлением специальных документов на ввоз товаров, предусмотрен — а также компенсация разницы между ценами мирового рынка и ценами производителей-членов Союза за счет взимания дополнительной пошлины. Эта дополнительная компенсационная пошлина представляет собой специфические тарифные ставки, рассчитываемые на основе «собственного веса ввозимого товара».

В ЕС созданы совместные рыночные организации, регулирующие торговлю товарами цветочной номенклатуры, табаком-сырцом, льном и коноплей, хмелем, овощами и фруктами, а также продуктами переработки, сухими кормами, сахаром, зерном, свининой, яйцами, битой птицей, продукцией рыболовства, рисом, вином, говядиной, семенами, молоком и молочными продуктами, жирами, бараниной и козлятиной, а также определенными товарами. Существуют и совместные положения, регулирующие торговлю товарами, изготовленными из с/х продукции, а также яичным и молочным альбумином.

Антидемпинговые и компенсационные пошлины взимаются по каждому конкретному случаю. Эта мера действует в целях предотвращения нанесения значительного ущерба производителям аналогичных изделий Союза, что возможно в результате ввоза товаров, реализуемых по демпинговым или дотируемым ценам.

Таможенные льготы на ввоз товаров предоставляются на основе соглашений Союза с отдельными странами или в одностороннем порядке в рамках Всеобщей системы преференций, разработанной для развивающихся стран.

Помимо различных видов таможенных пошлин в ФРГ при ввозе товаров взимается налог с оборота на некоторые импортные изделия, а на определенные товары также специальный потребительский налог. Ввозной налог с оборота составляет для товаров аграрного сектора 7%, а для большинства промышленных изделий – 14%. Этот налог соответствует ставкам внутреннего налога на добавленную стоимость.

Специальным потребительским налогом по особым ставкам облагаются как импортные товары, так и товары, произведенные в Германии. Обязательному налогообложению подлежат, в частности, нефтепродукты, ликероводочные напитки, табачные изделия, пиво, пенные вина и кофе.

Ввоз товаров из-за рубежа в таможенное пространство Союза находится под особым контролем таможенной службы, которая призвана обеспечить взимание всех таможенных сборов и соблюдение запретов и ограничений при перевозке товаров через границу.

Применительно к регулированию импортных операций центральное место занимает «Импортный список», который является приложением к Закону о внешних экономических связях. С 1.01.2002г. действует новая редакция «Импортного списка», утвержденная постановлением правительства №141 от 18.12.2001г. об изменении указанного списка.

По информации федерального министерства экономики и труда, необходимость новой редакции вызвана осуществленными Европейским Союзом изменениями Комбинированной номенклатуры стран ЕС и основывающегося на ней описания товаров для статистики внешней торговли. Структура товарных позиций претерпела изменения по сравнению с «Импортным списком», действовавшим до конца 2001г., в частности, в связи с осуществлением «Проекта по упрощению законодательства для внутреннего рынка». В новой редакции внесены изменения: конкретизирована компетенция соответствующих федеральных органов, а также определены новые условия осуществления ввоза товаров, уточнены условия по получению разрешения или лицензии. «Импортный список» носит комплексный характер и содержит многочисленные ссылки и примечания, в которых разъясняется режим ввоза того или иного товара. В соответствии с §10 Закона о внешних экономических связях «Импортный список» содержит информацию по каждому виду товара о том, осуществляется ли его ввоз в Германию свободно или же на это требуется разрешение. Ответ на этот вопрос можно получить, рассматривая «Перечень товаров» часть 3. «Применение Импортного списка, в сочетании с положениями, по применению, часть 1. «Применение Импортного списка.

Ввоз товаров импортерами Германии, а также экспортерами других стран ЕС на территорию ФРГ, осуществляется без разрешения. Ввоз товаров, которые не находятся в свободном обращении в странах Европейского Союза, требует разрешения, если в колонке 4 «Перечня товаров» данный товар не помечен знаком \*-\* и если нет запрета

та в примечании, указанном в колонке 4. В этой же колонке указываются прочие условия ввоза отдельных товаров.

Если в колонке 4 «Перечня товаров» содержится знак «L», то для ввоза данного товара требуется импортная лицензия в соответствии с нормами права стран ЕС. Количественные ограничения с этим не связаны, если иное не установлено решениями органов Европейских сообществ. Знак «U» в колонке 5 «Перечня товаров» означает, что таможенному органу вместе с заявкой на выполнение таможенных формальностей должно быть представлено свидетельство о происхождении товара, которое должно отвечать ряду требований, перечисленных в п. 6 части 1 «Импортного списка». Знак «UE» в указанной колонке означает, что при ввозе товаров соответствующему таможенному органу наряду с заявкой на выполнение таможенных формальностей должно быть представлено заявление о происхождении товара. Форма и содержание этого заявления определены в п. 7 части 1 «Импортного списка». Если в изготовлении товаров участвуют две или более страны, то страной происхождения считается страна, в которой имела место существенная последняя и экономически обоснованная их обработка или переработка, поскольку она была осуществлена на предназначенном для этого предприятии.

При ввозе товаров в рамках особых соглашений или положений о преференциях Европейского Союза применяются правила, установленные в п. п. 6, 7 и 8 части 1 «Импортного списка», если в указанных соглашениях не установлен иной порядок определения происхождения товара. Страной отгрузки или отправки товара по смыслу «Импортного списка» является страна, из которой отправляется товар. Данный товар не должен подвергаться, в какой-либо транзитной стране, задержкам или каким-либо действиям правового характера, кроме тех, которые связаны с его перевозкой. Наряду с вышеизложенными пояснениями, приведенными в части 1 «Импортного списка», следует отметить, что в колонке 4 документа, содержащей указания на необходимость получения разрешения или лицензии, применительно к соответствующим товарным позициям, даны ссылки на примечания (от №1 до №101), содержание которых изложено во вводном разделе части 3 «Импортного списка».

## Греция

### Макроэкономика

Основные задачи развития греческой экономики на макроуровне определены на ближайшую перспективу госбюджетом страны на 2004г. и скорректированной Программой стабилизации и развития на 2002-06гг.

Одной из важнейших задач экономики страны является сокращение госдолга. В 2004г. планируется снизить его размеры до 98,5% ВВП, а в 2006г. – до 95,5% ВВП. На 2004г. запланирован рост ВВП на 4,2%. Этот рост будет стимулироваться общим усилением инвестиционной активности, импульсом для которого послужит увеличение госинвестирования на 7,6%.

Дефицит госбюджета Греции на 2004г. предусмотрен в 1,2% ВВП. Доходы и расходы госбюджета возрастут соответственно на 6,2% и 6,9%. Превышение доходной части бюджета над расходной планируется только на 2006г.

Инфляция в ближайшие годы будет сохраняться на достаточно высоком для ЕС уровне — 3% в 2004г., 2,8% в 2006г. По оценкам экспертов, сделанных с учетом ожидаемого сокращения оттока сельских жителей в города, в 2004-06гг. ежегодный рост индекса занятости населения Греции составит 1,1%, что приведет к снижению уровня безработицы до 8% в 2004г. и до 7% в 2006г.

В последующие 2г., когда перестанут действовать факторы, связанные с подготовкой к Олимпиаде, прогнозируется некоторое снижение темпов экономического роста. Однако, как рассчитывают греческие аналитики, в силу значительной диверсификации экономики Греции это снижение не будет значительным и составит 4% в 2005г. и 3,8% в 2006г.

Греция — индустриально-аграрная страна со средним уровнем экономического развития. Сложившаяся специализация экономики Греции, базирующаяся на использовании присущих ей преимуществ, благоприятствующих развитию ряда секторов промышленности, сельского хозяйства, транспорта и услуг, определяет место страны в международном разделении труда. Недостаток собственных природных ресурсов, особенно энергетических, а также сырьевых, предопределяет зависимость экономики страны от международной торговли. Недостаточность природо-ресурсной базы компенсируется выгодным географическим положением Греции на Юге Балканского п-ова, на стыке Европы с Ближним Востоком и Северной Африкой, позволяющим стране играть роль крупного транзитного узла.

Греция извлекает немалую выгоду из членства в ведущих международных экономических и региональных интеграционных организациях, прежде всего в Европейском Союзе и зоне евро, использует финпомощь ЕС для ускорения своего экономического развития. **По темпам роста ВВП страна занимает в последние годы 1 место в ЕС.**

ВВП Греции сформирован на 70% — за счет услуг; доля промышленности в ВВП составила 25%, сельского хозяйства — 5%. В последнее время удельный вес услуг и промышленности в ВВП возрастает, а сельского хозяйства снижается, что отражает изменения, происходящие в греческой экономике, и в целом соответствует общеевропейским тенденциям.

К числу наиболее развитых отраслей греческой промышленности относятся горнодобывающая (производство бокситов, магнезитов, лигнитов, мрамора), перерабатывающая (пищевая, текстильная, швейная, обувная, химическая, нефтеперерабатывающая, цементная, производство глинозема, алюминия, изделий из черных и цветных металлов, а также судостроительная и судоремонтная), энергетическая. Мощный подъем переживает национальная строительная индустрия.

В сельском хозяйстве страны преобладает растениеводство (производство пшеницы, хлопка, кормовых трав, корнеплодов, кукурузы, томатов, плодовых культур, особенно цитрусовых, винограда, табака), в животноводстве — разведение мелкого рогатого скота (овец и коз).

Высоко развиты оптовая и розничная торговля Греции. Страна имеет разветвленную банковскую систему. Широкое распространение получила деятельность страховых компаний,

быстро растет объем биржевых операций. Важнейшее значение для экономики Греции имеет международный туризм (**в 2003г. страну посетили 14 млн. иностранных туристов**). Подготовка к проведению летних Олимпийских игр 2004г. стала мощным дополнительным стимулом для совершенствования туристской инфраструктуры страны.

Ведущие отрасли греческой индустрии, прежде всего тяжелой и энергетической, а также ряд отраслей легпрома работают на импортируемом сырье. Большинство отраслей промышленности и сельского хозяйства страны производят продукцию в объемах, превосходящих потребности внутреннего рынка. Греческая экономика все глубже интегрируется в систему мировых хозяйственных связей. Во многом на обслуживание внешних потребностей сориентированы греческий транспорт, особенно торговый флот, а также туристический и некоторые секторы сферы услуг. В последние годы заметна ориентация на внешний рынок и греческих строительных компаний.

Высокие темпы развития греческой экономики в 2003г., как и в течение нескольких предшествующих лет, объясняются подготовкой к предстоящим в авг. 2004г. Олимпийским Играм в Афинах, вызвавшей мощный приток инвестиций и значительный рост объемов стройработ, обеспечивших максимальную загрузку предприятий отраслей национальной промышленности, прежде работавших не на полную мощность.

В 2003г. произошло дальнейшее сближение экономических показателей Греции с критериями Маастрихта, хотя страна все еще отстает от большинства др. членов ЕС по ряду основных параметров (дефицит торгового баланса, инфляция, уровень госдолга). Сохраняется заметное отставание Греции и по таким важнейшим социально-экономическим показателям, как уровень безработицы, размер доходов населения.

В последние годы правительство ПАСОК, в соответствии с требованиями ЕС, проводило политику экономических реформ, нацеленную на повышение эффективности национальной экономики. Эта политика, основанная на жесткой экономике, главным образом в соцсфере, привела к ухудшению социально-экономического положения большинства населения, что вызвало рост недовольства в стране и падение авторитета правившей более 10 лет партии ПАСОК и усиление влияния главной оппозиционной партии «Новая демократия».

Результатом изменения соотношения сил между ведущими политическими силами Греции стала победа «Новой демократии» на парламентских выборах в марте 2004г. и формирование ее лидером К.Караманлисом нового правительства страны.

### Уровень жизни

В соответствии с Программой стабилизации и развития экономики Греции (утвержденной в дек. 2001г. и скорректированной в конце 2002г. и дек. 2003г.), правительство страны при осуществлении своего экономического курса в 2003г. главное внимание сосредоточивало на вопросах дальнейшего снижения вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов, либерализации национального рынка, укреплению рыночных механизмов регулирования национально-

го хозяйственного комплекса, одновременно, предпринимая усилия, направленные на расширение сферы занятости и снижение инфляции.

Последовательная реализации Программы в условиях позитивного воздействия преодолительских факторов обеспечила сохранение высоких темпов экономического развития страны, которые по данным министерства экономики и финансов Греции составили 4,2% (против 3,8% в 2002г.), что является самым высоким показателем в Европейском Союзе и впятеро превышает средний по ЕС уровень (0,8%). Объем произведенного ВВП страны в текущих ценах достиг к концу 2003г. 153 млрд. евро.

Несмотря на отмеченные в 2003г. успехи, греческая экономика продолжала испытывать воздействие ряда присущих ей проблем, имеющих хронический характер. К числу наиболее острых из них относятся высокий уровень госдолга, дефицит госбюджета, отрицательное сальдо торгового баланса, инфляция, безработица, низкий уровень доходов населения.

Госдолг Греции, хотя и снизился в 2003г. до 101,7% ВВП (против 105,8% ВВП в 2002г., Мaaстрихский критерий – 60%), остается одним из самых высоких среди стран-членов ЕС. Дефицит госбюджета в 2003г. составил 6,2 млрд. евро (4,1% ВВП).

По данным официальной статистики, безработица в Греции в течение 2003г. сократилась с 10% до 8,9%, однако, по сведениям Организации занятости трудового потенциала (ОАЕД) Греции, уровень безработицы в стране на конец года достигал 12,3%. В абсолютном исчислении безработных в стране, по данным ОАЕД, было 507 тыс. чел. По уровню безработицы среди стран ЕС Греция уступает только Испании.

В 2003г. в сфере занятости населения Греции произошли следующие изменения. Индекс занятости по сравнению с 2002г. возрос на 0,9%, а общее количество работающих достигло 4.014,5 тыс. чел. Наибольшее количество занятых зафиксировано в сфере услуг – 62%, при этом четверть из них работает в торговле. В отраслях промышленности занято 22%, из которых половина работает на перерабатывающих предприятиях и треть в строительстве. В сельском хозяйстве и рыболовстве занято 16%. На долю государственного административного аппарата, включая оборону и общественную безопасность, приходится 7,4% общего количества занятых.

Наибольший рост занятости в 2003г. отмечен в рыболовстве (11,4%), в области образования (8,8%), в энергетике (8,7%), в строительстве (6,4%) и финансовой сфере (5,4%). Наибольший отток занятых наблюдался в горнодобыче (-32%).

Индекс потребительских цен по сравнению с базовым 1999г. (100,0) возрос в 2003г. с 111,8 в янв. до 115,9 в дек. Повысившись до 115,1 в мае, индекс цен снизился до 112,6 в авг., после чего до конца года цены неизменно возрастали. Среднегодовой индекс потребительских цен в 2003г. составил 113,9, увеличившись по сравнению с 2002г. на 3,9 пункта.

Цены на различные виды товаров и услуг изменялись неравномерно. Более всего по сравнению с 2002г. подорожали продукты питания (5,9 пункта), обслуживание в гостиницах, кафе и ресторанах (5,4), жилье (4,8), медуслуги (4,5), образование (4,3), алкогольные напитки и табак (3,8), в то время как услуги связи стали дешевле (на 3,5 пункта).

Динамика индекса цен (базисный год – 1999 = 100)

Товары и услуги	2001г.	2002г.	2003г.
Общий индекс	106,4	110,2	113,9
Продукты питания	107,4	113,1	119,2
Алкоголь и табак	110,6	118,6	122,4
Одежда и обувь	105,5	109,3	110,1
Жилье	110,2	113,8	118,6
Товары длит. польз.	103,7	105,4	107,1
Здравоохранение	105,9	111,0	115,5
Транспорт	105,8	106,7	109,9
Связь	88,4	84,3	80,8
Досуг и культура	104,6	107,9	111,0
Образование	106,8	111,0	115,3
Гостиницы, рестораны	109,7	117,1	122,5
Др. товары и услуги	106,7	110,6	113,9

В целом индекс стоимости жизни в Греции (как и в Португалии) – самый низкий в ЕС – 90 пунктов (базовый показатель – 100 пунктов), что значительно ниже среднего показателя ЕС.

По данным официальной статистики, на конец 2003г. размер средней зарплаты в Греции составлял 88,4% средней зарплаты в ЕС (по др. источникам, средняя часовая оплата труда рабочих и служащих в Греции равнялась 11,73 евро, тогда как в среднем среди стран-членов ЕС она составляла 23,50 евро), доход на душу населения – 75,6%, а производительность труда – 86% от соответствующих средних уровней ЕС.

По прогнозам греческих экономистов, в последующие годы, когда перестанут действовать факторы, связанные с подготовкой к Олимпиаде, темпы экономического роста несколько снизятся. Однако в силу значительной диверсификации греческой экономики это снижение не будет значительным.

Правительство ПАСОК планировало на 2004г. рост ВВП Греции на 4,2%, полагая, что предпосылкой для этого послужит общее усиление инвестиционной активности в стране, стимулом для которого станет увеличение госинвестирования на 7,6%. Госбюджетом на 2004г., принятым при прежнем правительстве, предусмотрены бюджетный дефицит в 1,2% ВВП, увеличение доходной части на 6,2%, а расходной – на 6,9% (превышение доходов над расходами намечено на 2006г.) По официальным прогнозам, обнародованным в конце 2003г., инфляция в стране в ближайший период сохранится на высоком для ЕС уровне – 3% в 2004г. и 2,8% в 2006г., а в связи с ожидаемым сокращением притока сельских жителей в города занятость будет возрастать на 1,1% в год, что приведет к сокращению безработицы до 8% в 2004г. и до 7% в 2006г.

Новое правительство страны высказывает сомнения относительно реальности части данных, касающихся экономики страны (были опровергнуты делавшиеся в ходе предвыборной кампании заявления руководителей экономического штаба ПАСОК о том, что рост ВВП Греции в 2003г. достиг 4,7%), и, считая излишне оптимистичными некоторые прогнозы развития экономики страны на ближайшее будущее, не исключает возможности их корректировки.

Возможные изменения некоторых приоритетов экономического курса Греции диктуются стремлением нового правительства при продолжении усилий по повышению конкурентоспособности национальной экономики уделять большее внимание таким сферам, как социальная, поддержка малого и среднего бизнеса.

Правительство «Новой демократии» столкнулось с ситуацией, когда при существенном отставании в подготовке к предстоящим Олимпийским Играм основная часть средств, выделенных на сооружение олимпийских объектов и осуществление инфраструктурных проектов, израсходована. Нынешние греческие власти, рассчитывая на дополнительные финансовые вливания со стороны ЕС и МОК, осознают, что исправление сложившейся ситуации сопряжено с дополнительным напряжением в области национальных финансов.

### Госбюджет

Дефицит госбюджета Греции в 2003г. увеличился по сравнению с 2002г. с 4,81 млрд. евро (3,4% ВВП) до 6,21 млрд. евро (4,1% ВВП).

Доходы госбюджета в 2003г. составили 42,21 млрд. евро (рост – 6,9%). Поступления от косвенных налогов составили 22,61 млрд. евро (рост – 7,7%), в т.ч. от налога на добавленную стоимость – 13,28 млрд. евро (рост – 10,8%), а от прямых налогов – 15,46 млрд. евро (рост – 4,4%), в т.ч. от налогов на прибыль – 12,15 млрд. евро (рост – 3,9%).

Расходы госбюджета превысили расчетные данные на 2003г. на 107 млн. евро и составили 48,41 млрд. евро (рост – 9%), в т.ч. по Программе госинвестирования – 8,60 млрд. евро (рост – 22,7%).

В 2003г. по сравнению с 2002г. произошло некоторое снижение дефицита торгового баланса (0,3%) за счет более интенсивного роста экспорта (6,5%) по сравнению с импортом (1,9%). Активное сальдо баланса услуг сохранило присущую ему в последние годы тенденцию роста (6,9%) за счет существенного увеличения экспорта транспортных услуг (12,3%) при общем сокращении импорта услуг (4,6%). Наблюдался рост дефицита баланса доходов (24,4%) в связи с возросшими платежами в погашение процентов по госдолгу Греции. Продолжилось сокращение профицита баланса трансфертов (6,6%) за счет увеличения выплат правительством по обязательствам перед Евросоюзом. Все это в совокупном итоге привело к незначительному росту (0,9%) дефицита баланса текущих операций.

Сальдо баланса финопераций составило 9,7 млрд. евро (сокращение на 6,3%), что свидетельствует об изменении в характере потока капитала. После оттока в 2002г. имел место чистый приток прямых инвестиций в 545 млн. евро. Заметно возрос (12,8%) чистый приток портфельных инвестиций за счет увеличения поступлений финресурсов нерезидентов. Изменилось направление движения средств по статье «пр. инвестиции». В 2003г. чистый отток греческого капитала за рубеж составил 7.624 млн. евро за счет переводов частных кредитных учреждений, а также ссуд со стороны греческого правительства. Золотовалютные запасы сократились на 4.409 млн. евро (48,9%) за счет погашения внешнего долга страны.

Валютные поступления Греции формируются за счет экспорта товаров и услуг, импорта инокапитала в форме государственных или частных займов и кредитов, **поступлений из фондов ЕС.**

В соответствии с данными Банка Греции в 2003г. чистые валютные поступления составили 63,6 млрд. евро, при этом главным их источником являлись иноинвестиции – 21,6 млрд. евро или 34% от общей их суммы. Доля др. основных источников валютных поступлений распределялась: экспорт товаров – 11,1 млрд. евро (17,5%); морские

перевозки – 9,6 млрд. евро (15,4%); туризм – 9,4 млрд. евро (14,8%) и из фондов ЕС – 5,4 млрд. евро (8,5%).

Насущной проблемой для греческой экономики продолжает оставаться инфляция, которая в 2003г. составила 3,5% (в среднем по еврозоне – 2%). Основными факторами, оказавшими влияние на поступательное увеличение цен, явились неблагоприятные погодные условия в Греции в зимний период 2003/04, приведшие к повышению стоимости продуктов первой необходимости, нестабильность цен на нефть на мировом рынке, а также рост потребительского спроса. Постоянными причинами остаются структурные застойности и несовершенства на рынках труда и производства, а также высокая себестоимость продукции.

Высокий уровень госзадолженности – еще одна проблема экономики страны. В 2003г. уровень госдолга, хотя и сократившийся до 101,7% ВВП против 105,8% ВВП в 2002г. (при рекомендованном Маастрихтом критерии в 60%), по-прежнему был одним из самых высоких среди стран ЕС.

### Инвестиции

Основой инвестиционной политики Греции является привлечение в страну инокапитала благодаря сотрудничеству с крупными международными и европейскими инвестиционными фондами и банками, с их представительствами в стране. Общий объем накопленных прямых иноинвестиций в Греции по состоянию на начало 2004г. оценивается в 17 млрд. евро. Наиболее крупные инвестиции, 4,6 млрд. евро, Греция получила в 2002-03гг. по линии Международного олимпийского комитета (МОК) на строительство олимпийских объектов.

В 2002-03гг. государство в связи с предстоящими Олимпийскими играми произвело крупные инвестиции в реконструкцию гостиничной сети страны, строительство новых туробъектов и модернизации яхтенных причалов, развитие системы курортов на базе минеральных источников и талассотерапии, строительство полей для гольфа и конгресс-центра ЭОТ. В 2003г. было завершено строительство 38-километровой Аттической автомагистрали от Афинского международного аэропорта им. Э.Венизелоса до Олимпийского стадиона и далее до Элефсины. Строится крупнейший в Европе мост Рио-Антирио через пролив между п-вом Пелопоннес с континентальной частью Греции. На средства, выделенные Европейским инвестиционным банком будет проводиться реконструкция системы водоснабжения и канализации Афин (35 млн. евро), продолжается строительство автомагистрали «Эгнатия» (400 млн. евро), расширяется система Афинского метро (850 млн. евро), ведется реконструкция и модернизация Афинского концертного зала (150 млн. евро).

Правительство уделяет большое внимание расширению греческих инвестиций за рубежом, хотя в связи с предстоящими Олимпийскими играми 2004г. инвестирование греческого капитала в др. страны было ограничено. В 2003г. Греция участвовала в реализации только одного крупного зарубежного проекта – строительства нефтепровода в Македонии (греческие инвестиции составили 110 млн.долл.). Однако наращивание экономического присутствия Греции в соседних государствах Бал-

канского п-ова остается стратегической линией греческого правительства. Суммарный объем греческих капиталовложений на Балканах превышает 6,4 млрд. долл.

Существенную роль в усилении проникновения греческого капитала в экономику балканских государств призван сыграть греческий план реконструкции Балкан, официально представленный в нояб. 2003г. До 2006г. шести странам региона предусматривается оказание экономической помощи в 550 млн. евро, в т.ч. Сербии и Черногории – в 265 млн. евро (из которых Косово выделяется 15 млн. евро), Македонии – 75 млн. евро, Румынии – 71 млн. евро, Болгарии – 55 млн. евро, Албании – 50 млн. евро, Боснии и Герцеговине – 20 млн. евро. 4/5 предусмотренной планом суммы – бюджетные средства, ассигнуемые на реализацию крупных государственных инфраструктурных проектов в странах-получателях помощи, а 1/5 – частные инвестиции греческих фирм в производственный сектор этих стран.

В соответствии с Программой стабилизации и развития экономики Греции и ее интеграции в экономические структуры ЕС инвестиционная политика страны реформируется. Крупные инвестиции за рубеж теперь реализовываются только после их одобрения европейскими финорганами.

## Банки

Банковская система Греции на первоначальном этапе своего становления формировалась при непосредственном участии государства. В 1828г. был образован Национальный финансовый банк, призванный решать фискальные и кредитные проблемы, возникшие в связи с освободительной войной за независимость Греции. Начало истории современной банковской системы Греции относится к 20гг. прошлого века, когда создаются или получают развитие такие крупные банки, как Bank of Attika, General Hellenic Bank, Bank of Central Greece, которые стали ядром финансово-кредитной системы страны.

В развитии банковской системы Греции в 1970-90гг. происходит совершенствование механизма кредитно-денежного регулирования, в первую очередь, по линии Банка Греции. Устанавливались фиксированные конечные показатели темпов роста инфляции и ВВП, достижение которых обеспечивалось жестким контролем над ликвидностью и объективной информацией о процессах, происходящих в сфере кредитно-денежного регулирования страны. Осуществлялись укрепление и упорядочение нормативной базы кредитно-денежного регулирования. Такая политика позволяла обеспечивать гибкость и автономность валютного курса, который рассматривался в качестве решающего фактора достижения основных макроэкономических показателей.

В 1981г. Греция вступила в ЕС, в финансовой системе страны произошли структурные преобразования: Банк Греции в этот период вводит ограничения на депозитные вклады в национальной валюте для иностранцев-нерезидентов, на валютную задолженность коммерческих банков, на получение внешних кредитов национальными компаниями с целью их переориентирования на внутренние кредитные ресурсы, проводит политику стабильного валютного курса.

Вступление Греции в Экономический и валютный союз 01.01.2001г. и вхождение страны в зону единой европейской валюты создало реальные условия для перехода от экономики закрытого протекционистского типа к открытому социально-ориентированному рыночному хозяйству.

Особое место в банковской системе страны занимает Банк Греции, на который возложены функции разработки и реализации кредитно-денежной политики с целью достижения ценовой стабильности и поддержки государственной экономической политики. Особо выделяются контролируемые государством National Bank of Greece и Emporiki Bank of Greece, частные – Alpha Bank и Piraeus Bank, а также Eurobank Ergasias (с иностранным участием).

В связи с изменениями банковско-кредитной системы ЕС, активно происходят структурные изменения в банковской системе Греции. Подготовлена программа приватизации государственной части акций в смешанных государственно-коммерческих банках, а также формируется новое банковское законодательство, отвечающее требованиям финансовой системы ЕС.

## Валютный контроль

В связи с тем, что Греция является полноценным членом ЕС, система валютного регулирования страны полностью зависит от политики Европейской валютной системы (ЕВС) и Европейского центрбанка (ЕЦБ).

Образование ЕВС, ЕЦБ, введение единой европейской валюты – ЕВРО и целенаправленная финансовая политика ЕС оказали очень сильное влияние на валютную систему Греции, зависящей от валютной политики большинства экономически развитых стран. ЕВС полностью оградила Грецию от валютной политики действующих международных валютно-финансовых организаций, от обменного курса национальных валют ведущих стран и стимулировала ускоренную интеграцию экономики Греции в единую экономику Европы. После вхождения в зону евро валютная система Греции практически стала независимой от конъюнктуры рынка американского доллара и других мировых валют.

Валютное регулирование в Греции по согласованию с Европейским центральным банком и решением правительства Греции обеспечивается Банком Греции. На практике система валютного регулирования в Греции касается только обменного курса мировых валют и межбанковских операций. Коммерческие банки обязаны согласовывать свою деятельность, связанную с международными валютными операциями, с Банком Греции.

В финансовом пространстве ЕС в системе валютного регулирования произошли следующие изменения: унифицировано валютное законодательство стран в соответствии с законодательством ЕС; созданы условия для дальнейшего развития и повышения устойчивости рынков национальных валют и либерализация валютного рынка стран ЕС; обеспечена эффективность действующих в ЕС межгосударственных валютно-финансовых организаций; созданы условия для реализации механизма формирования единого обменного курса евро по отношению к другим валютам и ограничение его зависимости от рыночного курса мировых валют; обеспечено постепен-

ное увеличение объема золотовалютных резервов и укрепление системы денежно-кредитного регулирования на уровне, необходимом для поддержания обменного курса евро; создана система поддержки устойчивого функционирования национальных банковских систем с четким контролем за движением капиталов; упорядочена система международных расчетов и проведения валютных операций.

В связи с новыми требованиями валютного законодательства ЕС происходят значительные изменения в финансовой и банковской системе Греции. Министерство экономики и финансов Греции считает важнейшей задачей создание новой финансовой системы страны с реорганизацией банковско-кредитной структуры.

## Налоги

Важнейшими составляющими правительственной программы стали проведение налоговой реформы «европейского типа», базирующейся на принципах упрощения системы налогообложения, ее прозрачности, нейтральности и справедливости, пенсионной реформы, направленной на совершенствование системы социальной защищенности, взвешенной, но неуклонной приватизации государственной собственности, а также принятие ряда мер по улучшению деятельности систем страхования, образования, административно-управленческого аппарата.

Существующий внутренний налоговый режим в отношении торговых операций до сих пор отличается от режимов других стран ЕС как количеством взимаемых налогов и сборов, так и общим уровнем косвенного налогообложения товаров. Однако этот режим не является дискриминационным в отношении импортеров, поскольку применяется в равной степени, как к импортным товарам, так и к аналогичной продукции национальных производителей.

Основным элементом системы косвенного налогообложения является налог на добавленную стоимость. НДС применяется в соответствии с Директивой ЕС 91/680 и законом 1642/1986 с последующими его изменениями. НДС взимается с конечного потребителя товаров и услуг, как во внутренней торговле, так и при импорте товаров. Экспорт в третьи страны и поставка товаров резиденту государства ЕС, подлежащие налогообложению в своей стране, освобождаются от греческого НДС.

Базовая ставка НДС в Греции — 18%. Для определенных категорий товаров и услуг применяются пониженные ставки: товары и услуги первой необходимости, к которым относятся продукты питания и безалкогольные напитки, транспортные услуги, электроэнергия, услуги гостиниц, предприятий общественного питания и т.д. — 8%, печатная продукция, театральные билеты — 4%. Для островов бассейна Эгейского моря размер налога понижается на 30%.

Медпомощь, обучение, страховые, банковские и некоторые другие виды услуг, предоставляемые резидентам ЕС, полностью освобождаются от НДС.

Между Россией и Грецией в июне 2000г. была подписана Конвенция об избежании двойного налогообложения. Греческая сторона ратифицировала Конвенцию в авг. 2002г. Однако российская

сторона в связи с выявлением в тексте Конвенции некоторых неточностей технического характера данную процедуру до настоящего времени не оформила. Ратификация Россией Конвенции состоится после согласования с Грецией упомянутых неточностей.

## Евроинтеграция

Греция является участником практически всех международных организаций (НАТО, ВТО, МВФ, МБРР, ЕБРР), членство в которых она использует для расширения своего политического и экономического положения и влияния в мире и прежде всего в средиземноморско — балканском регионе.

Греция активно работает в ООН, особенно в Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН). С 1949г. Греция является государством — членом Совета Европы. После саммита СЕ в Вене в 1992г. Греция участвует также в работе Организации безопасности и сотрудничества в европе (ОБСЕ), конструктивно выступает против всех вооруженных конфликтов.

Важнейшим приоритетом внешней политики Греции является ее членство в Европейском союзе. Греция присоединилась к Европейскому союзу в 1981г. (в то время — Европейское экономическое сообщество) после длительного периода ассоциации. С 1 янв. 2000г. она вошла в зону Шенгенского соглашения и присоединилась к Экономическому и валютному союзу, став, таким образом, 12 полноправным членом Еврзоны. Поддержка расширения ЕС — один из главных компонентов политики Греции. Греция также активно участвует в работе Западноевропейского союза (ЗЕС) — военно-политической организации европейских стран, Европейской конференции министров транспорта, Европейской комиссии.

Греция расценивает Балканы как регион, в котором она должна играть ключевую роль. Соответственно процесс интеграции Балканского региона в европейские структуры имеет большую стратегическую важность. Греция активно работает в области экономического, военного и политического сотрудничества в регионе в таких программах как Юго-восточноевропейский Процесс по сотрудничеству (ЮВЕПС) с целью обеспечения стабильности и добрососедства в Юго-Восточной Европе, Юго-Восточноевропейская инициатива сотрудничества (ЮВЕИС), Договор о стабильности в Юго-Восточной Европе, Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС), Международные конференции по сотрудничеству Балканских стран. В 1999г. в г.Салоники начал свою деятельность Черноморский банк торговли и развития (ЧБТР), а в Афинах — Международный центр черноморских исследований (МЦЧИ), в которых Греция является председательствующей страной.

Особенно активную роль Греция играет в парламентской ассамблее (ПАЧЭС) и Деловом совете ЧЭС (ДСЧЭС), поддерживая многостороннее сотрудничество по всем областям, осуществляемое странами, входящими в ЧЭС.

Греческие экономические инициативы на Балканах укрепили положение Греции как лидера региона. Греция планомерно увеличивает свои инвестиции на Балканах. Согласно греческому Плану экономической реконструкции Балкан (2002-06гг.) Греческое правительство обеспечит финан-



совую поддержку в 550 млн. евро на инвестиционные проекты в области транспорта, телекоммуникаций и окружающей среды, для укрепления демократических институтов в странах-получателях (Македонии, Румынии, Болгарии, Албании, Боснии – Герцеговине).

### Сайты по экономике

Ministry of Economy and Finance. Minister Nikolaos Christodoulakis. Deputy Ministers Christos Pachtas, Apostolos Fotiadis, Nikolaos Farmakis. 5-7 Nikis str., 105 63-Athens, т. +30-210-3332 000.

Ministry of Foreign Affairs. Minister Georgios Papandreou. Alternate Foreign Minister Anastassios Giannitsis. Deputy Foreign Ministers Andreas Loverdos, Ioannis Magriotis. 1 Acadimias str., 106 71-Athens, т. +30-210-3681000, mfa@mfa.gr.

Ministry of Interior, Public Administration and Decentralization. Minister Constantine Skandalidis. Deputy Ministers Lambros Papadimas, Nikolaos Bistis. 27 Stadiou str., 101 83-Athens, т. +30-210-3223 521-9, 3235 610-19, info@ypes.gr.

Ministry of Development. Minister Apostolos Athanassios Tsohatzopoulos. Deputy Ministers Dimitrios Georgakopoulos, Alexandros Kalafatis, Kimon Koulouris. 80 Michalacopoulou str., 115 28-Athens, т. +30-210-7482 770 -2.

Ministry of Environment, Physical Planning and Public Works. Minister Vasso Papandreou. Deputy Ministers Rodoula Zisi, Ioannis Tsaklidis. 17 Amaliados str., 115 23-Athens, т. +30-210-6431 641-9, minister@minenv.gr.

Ministry of Labour and Social Security. Minister Dimitrios Reppas. Deputy Ministers Rovertos Spyropoulos, Eleftherios Tziolas. 40 Piraios str., 104 37-Athens, т. +30-210-5295 000, info@labor-ministry.gr, postmaster@labor-ministry.gr.

Ministry of Agriculture. Minister Georgios Drys. Deputy Ministers Evangelos Argyris, Nikolaos-Fotios Hatzimichalis. 2-6 Acharnon str., 104 38-Athens, т. +30-210-2124000, webmaster@minagric.gr.

Ministry of Transport and Communications. Minister Christos Verelis. Deputy Minister Manolis Stratakis. 13 Xenofontos str., 105 57-Athens, т. +30-210-3251 211-9, yme@otenet.gr.

Ministry of Mercantile Marine. Minister Georgios Paschalidis. 150 Grigori Lambraki str., 185 35-Pireus, т. +30-210-4121 211-9, yen@yen.gr.

Ministry of Macedonia-Thrace. Minister Haris Kastanidis. Administration Building, 541 23-Thessaloniki, т. +30-2310-379 000, minister@mathra.gr.

Ministry of the Aegean. Minister Nikolaos Sifounakis. 2 Mikras Asias str., 811 00-Mytilini, т. +30-2510-20 796, 25 200; 9 Filellinon str., 105 57-Athens, т. +30-210-3311 714, webmaster@ypai.gr.

Практическую работу по реализации программ министерств выполняют генеральные секретариаты и самостоятельные службы.

Госполитику Греции в области внешнеэкономических связей осуществляет МИД Греции (после вступления в силу в окт. 2002г. указа президента Греции, эти функции были переданы из минэкономики и финансов Греции) в лице соответствующих департаментов внешних экономических и торговых связей.

Греческие организации осуществляют внешнеторговую деятельность самостоятельно или через крупные экспортно-импортные компании в рамках государственной внешнеэкономической политики страны.

Содействие заинтересованным организациям в установлении связей в сфере внешней торговли и налаживании внешнеторговых связей оказывают Греческий внешнеторговый союз, Всегреческий союз экспортеров, Греческая организация содействия экспорту, Союз греческих торгово-промышленных палат в лице его членов – ТПП городов Афины, Пирей и ряда других городов Греции, смешанные Торговые палаты, в т.ч. Греко-Российской, ассоциации регионально-отраслевых экспортеров, среди которых Ассоциация экспортеров сельхозпродукции, Ассоциация экспортеров промпродукции, Ассоциация экспортеров Северной Греции, Союз внешнеторговых представителей г.Пирей.

Основные греческие интернет-сайты по вопросам экономической деятельности и внешнеторговых связей (английские версии): www.fgi.gr Ассоциации и союзы греческих промышленников; www.economics.gr Статистика, финансы, отраслевые материалы; www.adex.ase.gr Афинская фондовая биржа; www.eKathimerini.com, www.express.gr, www.kerdos.gr Экономические газеты; www.mavisa.ru многоязычный поисковый каталог.

В целях расширения и укрепления двусторонних внешнеэкономических связей в г.Салоники в апр. 2003г. учреждена Греко-Российская Ассоциация делового сотрудничества. Ассоциации призвана оказывать содействие греческим и российским бизнесменам в поиске партнеров для производственного и торгового сотрудничества, в использовании существующих возможностей для инвестиций в экономику обеих стран, давать рекомендации по подготовке соответствующих коммерческих и инвестиционных предложений.

Задачей Ассоциации является содействие развитию делового туризма, организации и проведению встреч и семинаров по конкретным проблемам торгово-экономического сотрудничества, участию фирм и предприятий в торгово-промышленных, в т.ч. региональных и отраслевых выставках в обеих странах. Президент Ассоциации С.Хадживаласис (S. Chatzivalasis).

Адрес Ассоциации: Mavrokordatu 24, 54645 Thessaloniki, Greece, т. (+2310) 855-119, 855-272, ф. 855-474, masoptic@spark.net.gr. Вице-президентом Ассоциации является генконсул России в Греции В.А.Бойко. Адрес Генконсульства РФ в г.Салоники: Dimosthenous str., 5, 54624 Thessaloniki, Greece, т. (+2310) 257201, 257666, ф. 257202.

Для поиска коммерческого партнера в Греции используется ежегодно информация, публикуемая в каталогах компаний, выпускаемых специализированным агентством ИКАП, Торгово-промышленными палатами г.Афины, г.Салоники, г.Пирей и других городов Греции, Греческой национальной туристской организацией и специализированными рекламными компаниями, в последнее время для поиска партнера используется система интернета – информационные веб-сайты компаний. Участие инокомпании в международных и национальных выставках, которые регулярно проводятся в Греции, способствует установлению деловых контактов.

Информация о греческих компаниях: www.icap.gr компания ИКАП; www.acci.gr Торгово-промышленная палата Афин; www.eot.gr Греческая национальная организация туризма; www.gogreece.com/business/ Общий веб-сайт гре-

ческих компаний; www.mnes.gr Министерство экономики и финансов; www.helexpo.gr Национальный экспо-центр.

### Иностранное юрлицо

**А**ккредитация иностранных компаний или их представительств в Греции осуществляется в соответствии с Гражданским кодексом Греции, законами № 2741/1999 «О рынке», №272/1986 «Об иностранных компаниях их представительств на территории в Греции», другими подзаконными актами.

Для создания представительства иностранной компании в Греции необходимо наличие контракта с греческой компанией на осуществление внешне-экономической деятельности. Такой контракт, после его регистрации в Министерстве экономики и финансов Греции и налоговой службе, является основанием для начала работы иностранной компании на греческом рынке, получения разрешения на работу и проживание иностранных служащих в Греции. Оформление компании и ее регистрация в Греции является сложной процедурой, обычно этим вопросом занимаются специализированные адвокатские компании и нотариальные конторы.

Открытие представительства или создание филиала иностранной компании начинается с подачи заявки в Номархию, т.е. в Административное управление данной области по месту работы компании, с представлением нотариально заверенных учредительных документов, устава предприятия, контракта на коммерческую деятельность в Греции, бизнес-плана, банковских документов, подтверждающих финансовую состоятельность компании.

Если для работы требуется соответствующая лицензия, то подается заявка на получение лицензии на занятие определенным видом деятельности. Так например, туристские компании получают лицензии в Национальной организации туризма Греции, компании, работающие в области фармацевтики и медицины, – в мнздрав Греции, авиационные компании – в Службе гражданской авиации. Одновременно иностранная компания представляет документы в налоговую службу данного региона, где она ставится на учет (компания с ограниченной ответственностью и индивидуальные предприниматели) или в министерстве экономики и финансов Греции (акционерные общества и компании с годовым оборотом более 1 млн. евро).

Для регистрации иностранной компании или компании с участием инокапитала обязательным условием является размещение залогового капитала в греческом госбанке. Величина залога на начало 2003г. установлена в 30 тыс. евро и выше в зависимости от величины уставного капитала и количества служащих в компании. При создании АО величина залога определяется министерством экономики и финансов Греции в зависимости от количества и стоимости пакета выпускаемых акций.

Создание компании с участием иностранного капитала упрощает процедуру оформления компании, решение вопроса получения разрешения на работу и проживания иностранных граждан в Греции. Поэтому основная часть иностранных компаний в Греции организована в форме совместных предприятий.

Агентские компании в Греции осуществляют свою деятельность в в сфере туризма (50% турфирм являются агентскими) и морских перевоз-

ках. Агентские компании в Греции, специализирующихся в сфере экспедирования и перевозки грузов морским транспортом обеспечивают обработку 90% грузов.

Дистрибуторская деятельность в Греции особенно развита в сфере фармацевтики, где 30 фармацевтических компаний обеспечивают оптовые закупки и продажу лекарственных препаратов по всей Греции. Дистрибуторы активно работают на рынке алкогольной продукции, представляя интересы крупных европейских компаний.

В условиях интеграции Греции в ЕС доступ на греческий рынок стал более либерализованным. Для компаний из стран ЕС сняты практически все ограничения по доступу на греческий рынок, а компании из других стран должны выполнять только те требования, которые предусмотрены ЕС и законодательством страны. Эти требования в основном касаются экономической безопасности страны и ограничительных мер ЕС.

### Народное хозяйство

**С**выше 50% промышленного производства Греции приходится на перерабатывающие отрасли, 35% – на строительство, 10% – на энергетику и около 5% – на добывающие отрасли.

По предварительной оценке министерства экономики и финансов Греции, рост промпроизводства в 2003г. составил 4,1% (против 2,8% в 2002г.) Этот показатель достигнут за счет значительного увеличения объемов строительства (8% при 2% в 2002г.). Общий объем строительных работ в 2003г. составил 13,65 млрд. евро (9% ВВП), в т.ч. в секторе – 9,6 млрд. евро. Наиболее активно осуществлялось строительство объектов Олимпийских игр 2004г., а также проводилась реализация общенациональных и региональных проектов транспортной инфраструктуры (автомобильных и железных дорог, морских портов). В частном секторе широко велось жилищное строительство.

Заметный рост производства отмечается в энергетике (8,1% при 2,9% в 2002г.), в то время как в горнодобыче после подъема в 2002г. (8,6%) произошел спад (-5,7%).

В структуре ведущей в промсекторе отрасли – перерабатывающей (по классификации Национальной статслужбы Греции она включает 22 отрасли) особо выделяется пищепром, на долю которой приходится свыше 25% от общего объема отраслевой продукции. На долю нефтеперерабатывающей, металлургической и химической промышленности приходится по 10% на долю обработки камня и текстильной промышленности – по 6-7%, швейной промышленности, включая пошив меховых изделий – 5%.

По оценкам экспертов, в 2003г. производство продукции перерабатывающей промышленности в целом увеличилось на 2% (что ниже показателя 2002г., когда рост составил 3%). Сократилось производство продукции пищевой (-2,8%), текстильной (-1,8%) и металлургической промышленности (-0,6%); увеличился выпуск продукции химической (7,6%), нефтеперерабатывающей (3,4%), швейной промышленности (0,4%) и обработки камня (1,8%), а также медоборудования и инструментов (26,2%), электротехнической продукции (12%).

В экономической жизни Греции важную роль играет сельское хозяйство. Несмотря на то, что его вклад в обеспечение занятости и создание ВВП

постепенно снижается, оно остается главной сырьевой базой для основных отраслей национальной перерабатывающей промышленности.

Начавшийся в 2000г. спад с/х производства (-4,2%) замедлялся в последующие годы (-4,1% в 2001г. и -1,3% в 2002г.). По предварительным данным, производство сельхозпродукции в 2003г. по сравнению с 2002г. сократилось на 1%. Причиной тому является как недостаточно высокая конкурентоспособность греческой с/х продукции, прежде всего внутри Евросоюза, так и негативные последствия, вызванные крайне неблагоприятными климатическими условиями. Обильные дожди и снегопады в янв.-марте 2003г. нанесли урон экономике страны, в первую очередь ее сельскому хозяйству, в 312 млн. евро.

В структуре с/х производства Греции доля продукции растениеводства составляет 67%, животноводческой продукции — 30%, лесоводства и рыболовства — 3%. В стране под с/х угодия занято 3,5 млн. га земель, из которых 40% являются орошаемыми. Пахотные земли под выращивание зернобобовых, кормовых и технических культур занимают 2,2 млн. га, посадки плодовых деревьев занимают 1 млн. га, виноградники — 135 тыс. га.

Пахотные земли используются для производства пшеницы твердых сортов (700 тыс. га), хлопка (400 тыс. га), кормовых трав и корнеплодов (220 тыс. га), кукурузы (200 тыс. га), пшеницы мягких сортов (150 тыс. га), ячменя (120 тыс. га).

В растениеводстве особое значение имеет производство сахарной свеклы (среднегодовой объем производства в 2000-02гг. — 3 млн.т.), кукурузы (2,1 млн.т.), кормовых трав и корнеплодов (1,9 млн.т.), томатов (1,7 млн.т.), пшеницы твердых сортов (1,7 млн.т.), хлопка (1,2 млн.т.), картофеля (1,0 млн.т.), бахчевых (0,7 млн.т.). В стране производятся оливки (2,9 млн.т., из которых 2,3 млн.т. предназначается для производства оливкового масла), цитрусовые (1,4 млн.т., в т.ч. апельсины — 1,1 млн.т.), др. фрукты (1,2 млн.т., в т.ч. персики — 0,8 млн.т. и яблок — 0,3 млн.т.).

В Греции насчитывается 9 млн. голов овец, 5,5 млн. коз, 1 млн. свиней, 0,6 млн. голов крупного рогатого скота. Производство молока составило 1,9 млн.т., мяса — 0,5 млн.т., сыров мягких сортов — 0,1 млн.т. Потребности страны в продукции животноводства удовлетворяются за счет собственного производства на 70%.

Ведущую роль в национальной экономике Греции традиционно играет сфера услуг. В последние годы как объем услуг, так и их доля в ВВП страны возрастают. В 2003г. общий объем предоставленных в стране услуг возрос на 4,5% (в 2002г. этот рост составил 4,3%).

В структуре сферы услуг ведущие позиции занимают торговля, на долю которой вместе с автосервисом приходится 20% от их общего объема, и операции с недвижимостью — 19%. Удельный вес услуг транспорта и связи — 11%, гостиничного бизнеса и общепита — 10%, госуправления — 9%, здравоохранения, образования, банковского дела (включая страхование) — по 7%, пр. видов услуг — 10%.

В последние годы проявляется тенденция значительного расширения объемов услуг в таких областях, как образование, здравоохранение, транспорт и связь при сокращении роста объемов услуг в гостиничном бизнесе и общепите, в торговле, банковском и страховом обслуживании.

## Внешняя торговля

На Европу приходится 75% внешнеторгового оборота Греции, в т.ч. на страны Евросоюза — 50% (доля стран ЕС внутри европейского региона составляет 70%). Удельный вес стран Азии — 7%, Африки — 3%.

Основной статьей экспорта являются трикотажная и текстильная одежда (15%). Заметное место занимают фрукты, продукты переработки нефти, табак и табачные изделия, оливки и оливковое масло, алюминий, стройматериалы (асбест, цемент). Доля этих товаров (вместе с одеждой) составляет 45% совокупного греческого экспорта.

В импорте главными статьями являются нефть, легковые автомобили, суда и плавающие средства, телекомоборудование, фармацевтика, бумага и картон, мясо и мясопродукты. Общий их удельный вес в совокупном греческом импорте достигает 30%.

В товарной структуре внешней торговли Греции 55% составляют промпродукция, машины и оборудование. На долю непродовольственного сырья и топливно-энергетических товаров приходится 16%, продуктов питания, напитков и табака — 15%, продукцию органической и неорганической химии — 10%.

Главные позиции в структуре греческого экспорта занимают продтовары и с/х сырье (22%). В равной пропорции распределяется удельный вес текстильных изделий и обуви (18%) и минеральных продуктов (17%). Третью позицию занимают машины, оборудование и транспортные средства (13%). Далее следуют химпродукция и металлы — по 10%.

В структуре греческого импорта ведущее место занимают машины, оборудование и транспортные средства (35%). На долю минеральных продуктов, в которых преобладают топливно-энергетические товары, химпродукции и продтоваров приходится по 12-13%. Удельный вес текстильных изделий и металлов составляет по 7%.

Анализ внешнеторгового оборота Греции в 2003г. на базе данных Национальной статслужбы Греции за янв.-окт. Согласно этим данным совокупный объем внешнеторгового товарооборота в текущих ценах составил 47,84 млрд.долл. (рост на 42,2% по сравнению с аналогичным периодом 2002г.), экспорт — 10,99 млрд.долл. (рост на 28,6%), а импорт — 36,85 млрд.долл. (рост на 46,8%). Отрицательное сальдо во внешней торговле увеличилось на 56,2% и составило 25,86 млрд.долл. Наиболее крупными потребителями греческих товаров были Германия (12,7%), Италия (10,6%), Великобритания (7,3%), США (7%) и Болгария (6,2%). Россия в этом списке занимает 14 позицию, а ее доля в совокупном экспорте Греции составила 2,4%. Наиболее крупными поставщиками товаров в Грецию выступали Германия (13,9%), Италия (12%), Франция (6,5%), Россия (6,1%), США (5,4%) и Южная Корея (5,3%).

По оценке, основанной на темпах роста внешнеторгового оборота Греции, его суммарный объем в 2003г. приблизился к 57 млрд.долл., экспорт составил 13 млрд.долл., а импорт — 44 млрд.долл.

Действующий в Греции торговый режим, политика и практика применения основных методов внешнеторгового регулирования (как тарифных, так и нетарифных) определяются членством Греции в Европейском Союзе. Решения, принимаемые в рамках ЕС по принципиальным вопросам

этого регулирования, либо имеют прямое действие, либо инкорпорируются в греческое законодательство путем принятия соответствующих национальных правовых актов, в результате чего законодательство Греции все в большей степени гармонизируется с законодательством др. стран ЕС.

Экспорт и импорт товаров и услуг из Греции осуществляются без ограничений за исключением случаев, когда в рамках ЕС принято соответствующее предписание. Для регулирования экспорта в таких случаях используются в основном нетарифные меры: квотирование, лицензирование. В Греции действует система контроля над экспортом товаров двойного назначения.

## Дания

### Экономика

По уровню конкурентоспособности экономики Дания находится на 4 месте среди стран ЕС, уступая Финляндии, США и Швеции. Даже с показателями замедляющегося экономического роста Дания на фоне экономической рецессии в Европе и США сохранит свои позиции в мировой таблице о рангах.

Положительные темпы развития экономики Дании наблюдаются на протяжении последних 15 лет, что обусловлено успешным участием страны в системе международного разделения труда. Доля экспорта в объеме ВВП Дании составляет 30%. В 2003г. рост экспорта замедлился до 0,7%, что связано с плохой экономической конъюнктурой в европейских странах (Германия — основной рынок для датских экспортных товаров). Замедление темпов экспорта и оказало определяющее влияние на темпы экономического развития страны.

Экономика Дании, рост в %

	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
ВВП .....	2,1	0,8	2,2	2,1
Частное потребление.....	1,9	1,3	3,0	2,2
Инвестиции .....	0,3	-3,3	1,6	2,4
Экспорт.....	5,8	0,7	3,7	4,1
Импорт.....	4,2	0,5	4,0	3,5
Безработица .....	5,0	6,1	6,0	5,7
Инфляция % .....	2,4	2,1	1,4	2,1

Источник: Danmarks Statistik, Danske Bank, 2004г.

В 2003г. правительство продолжало проводить налоговую реформу (за счет уменьшения пособий по безработице больше средств выделялось на социальное обеспечение пожилых людей), но налоговое бремя остается высоким — 49,1 % от ВВП. Датский малый и средний бизнес адаптируется к происходящим изменениям в деловой жизни, но пока несет потери (число банкротств превышает аналогичные показатели пред.г. на 14%).

Деловые круги Дании с оптимизмом смотрят в 2004г. Всемирный Банк подготовил доклад Doing Business in 2004, в котором анализируется экономическая ситуация в 130 государствах. Список стран с низкой степенью госрегулирования и лучшими условиями для ведения бизнеса возглавляют Австралия, Дания, США и Великобритания.

Сохраняющееся в Дании высокое налоговое бремя и здоровое состояние экономики предопределяли возможность высокого уровня социального обеспечения в Дании. Нежелание терять социальную политику и полностью принимать условия ЕС (евро; по обеспечению иностранной рабочей силы в равной сте-

пени с датчанами и др.; расходы на оборону и др.) — одна из причин сохранения датских оговорок по участию в ЕС.

В Дании самый высокий средний уровень заработной платы среди стран ЕС. Система социального обеспечения Дании — одна из наиболее развитых в Европе. Дания традиционно привержена идеям свободного рынка и на практике последовательно выступает за либерализацию международной торговли в рамках Европы.

Оптимальной формой экономического сотрудничества в Европейском Союзе и с третьими странами, по мнению датских официальных лиц, является открытость рынков, снятие всякого рода протекционистских барьеров и ограничений во взаимной торговле. Дания намерена и в дальнейшем следовать этой линии и продолжить работу по либерализации торговли как в рамках существующих соглашений ЕС, так и вне их. В Дании во внутреннее законодательство инкорпорировано 99 % директив КЕС, в т.ч. по вопросам регулирования внешней торговли.

### Уровень жизни

Королевство Дания относится к числу малых Европейских государств как по численности населения — 5,3 млн.чел., так и по размерам территории — 43,1 тыс.кв.км. Средняя плотность населения 122 человека на 1 кв.км. Дания — конституционная монархия, с развитой политической системой. Член ЕС с 1973г. Помимо собственно Дании в состав королевства входят на правах автономий Гренландия и Фарерские острова.

Дания ведет добычу нефти и газа на своей части шельфа Северного моря и является «нетто-экспортером» углеводородного сырья. Предполагается, что запасы углеводородов могут быть открыты на шельфе Фарерских островов и Гренландии.

Имеются также небольшие запасы бурых углей, торфа, калийных солей, высококачественных глин, мела и известняка, а также инертных материалов для строительной индустрии. Геологические исследования на Гренландии выявили крупные промышленные запасы урановых и цинковых руд, молибдена и тория, а также каменного угля. Воды экономической зоны Дании, Гренландии и Фарерских островов богаты рыбными ресурсами.

Дания — страна с высокоразвитой экономикой. По уровню ВВП на душу населения (34,8 тысяч евро в 2003г.) входит в десятку наиболее преуспевающих стран мира. Положительные темпы роста ВВП Дании наблюдаются с 1987г. Экономическое развитие Дании во многом определяется высоким уровнем конкурентоспособности ее экономики, успешным участием в международном разделении труда.

Ежегодные темпы роста ВВП в натуральном выражении в 1996-01гг. составляли 2-3%. В 2002г., ввиду ухудшения мировой конъюнктуры, рост ВВП Дании составил 1,5%, а в 2003г. — только 0,38% (в среднем по ЕС — 0,4%). ВВП Дании в 2003г. составил 1392 млрд. дат.кр. ( 200,3 млрд. долларов США).

При относительно стабильном общем росте в сельском хозяйстве, в частности в животноводстве, основной обеспокоенностью датчан является падение цен на свинину (основную статью сельскохозяйственного экспорта) с уровня 10 дат.кр. в 2000г. и 12,5 дат.кр. в 2001г. до 8 дат.кр. в конце 2002г. и 7,3 дат.кр. в конце 2003г.

Важным шагом правительства Дании в целях стимулирования экономического развития и преодоления спада стало снижение с 6.12.2002г. центральной ставки рефинансирования на 0,5% до 2,95%, вслед за аналогичным шагом ЕЦБ в начале дек. 2002г. — до 2,75%. Центральная ставка рефинансирования в июне 2003г. была снижена до 2%.

Следствием экономического спада в Дании стал относительный рост безработицы. Общая численность рабочей силы в 2003г. составила 2.713 тыс.чел. против 2.859 тыс.чел. в 2002г. По официальным статданным, уровень безработицы в Дании вырос в дек. 2003г. до 185,7 тыс.чел. Как полагает Союз работодателей Дании, в случае низкой конъюнктуры в последующие 3г. может быть потеряно 60 тыс. рабочих мест.

Весьма важны высказывания премьер-министра и министра иностранных дел о том, что Дании требуется более тесная интеграция с ЕС и что правительство будет бороться за отмену таких оговорок членства страны в Евросоюзе, как отказ от участия в создании совместных вооруженных сил и отказ от сотрудничества по некоторым правовым вопросам (частично). Правительство может взять реванш и по вопросу участия в евро. Но все эти вопросы предполагается вынести на референдум не ранее 2005г., как заявил премьер-министр Дании Андерс Фог Расмуссен, после выработки в ЕС итогового документа по европейскому конвенту.

Расстановка сил в мировой экономике, а также обострение экономического соперничества явно подсказывают, что «да» на референдуме 28 сент. 2000г. было бы более разумным и сказало бы положительно на экономическом будущем Дании. Экономические условия «выживания» объективно становятся более жесткими, и усиление европейской интеграции, в т.ч. валютной, весьма необходимо. Так или иначе, правильность решения на референдуме оспаривается. Скорее всего, Дании придется прикладывать больше усилий для поддержания собственной валюты, помимо помощи со стороны ЕЦБ.

Большинство оценок и прогнозов экономического роста в мире по 2004г., в т.ч. в среднем по ЕС и зоне евро были в конце 2003г. существенно скорректированы в сторону уменьшения, а ведущие аналитики заявили о том, что экономический подъем в Европе начнется не ранее середины 2004г. В дек. 2003г. ЕЦБ снизил оценки экономического роста в Еврозоне в 2004г. до 1,9-2,9%.

Вслед за вялым развитием экономической ситуации в Европе в целом, прогнозы роста ВВП в Дании в 2003г. были уменьшены, соответственно на: Danske Bank — 0,6%; банк Nordea — 0,4%; Правительством Дании — 0,5%; ЕС — 0,4%; датскими экспертами — 0,3%; ОЭСР — 0,2%.

Если по прогнозам Danske Банка, делавшимся в дек. 2002г., предполагалось, что экономический рост в Дании в 2003г. составит 1,9%, то на конец фев. 2003г. появились предположения, что весь 2003г. будет отмечен самым низким уровнем экономического роста (с 1993г.), который составит не более 1,1%.

## Госсубсидии

Присутствие госкапитала в активе крупнейших датских компаний положительно влияет на успешное претворение в жизнь решений, принимаемых на правительственном уровне. Датское

государство владеет акциями двадцати компаний, в десяти из которых ему принадлежит контрольный пакет.

Одной из крупнейших компаний с государственным капиталом является Dong — добыча нефти и газа в Северном море. Рассматривается вопрос продажи акций компании и английским инвестиционным банком, выступающим в роли финансового советника, осуществляется анализ активов. Средства от продажи акций будут направлены на погашение внешнего долга, который составляет 237 млрд. дат.кр.

В 1990г. датское правительство, создавая компанию «Копенгагенские аэропорты» (минфин Дании от имени государства владеет 33,8% акций компании на 2,3 млрд. дат.кр.) внесло в устав положение о том, что только государство может владеть пакетом акций более чем на 10%. Это положение противоречит правилам ЕС о свободном передвижении капиталов, и генеральное собрание акционеров компании весной 2004г. будет вынуждено ликвидировать данную статью устава.

Доля госкапитала в активе датских компаний, в млн.дат.кр.

	% акций		Оборот	Прибыль
	у госуд.	Собств. капитал		
Dong.....	100	14655	13699	1472
Копенгагенские порты.....	100	2001	358	117
Почта Дании.....	100	1872	10799	96
Scandlines.....	50	2497	3345	469
Копенгагенские аэропорты.....	338	3234	2145	348
Sasab.....	14	12273	52480	-107

Источник: минфин Дании, 2003г.

Одним из наиболее прибыльных государственных предприятий (с долей госакций в 80%) является компания Dansk Tipstjeneste, обладающая монопольными правами на ряд лотерей в Дании. Другими примерами выгодного вложения госкапитала являются компания Kobenhavns Lufthavne («Гавань Копенгагена»), госфирма по недвижимости Statens Ejendomssalg, выставочный центр Bella Center (доля акций у государства — 15%), авиакомпания Air Greenland (25% акций) и компания Det Danske Klasselotteri, также занимающаяся лотереями. Оборот всех двадцати компаний с государственным участием в 2003г. составил 35 млрд. дат.кр.

Правительство Дании готовится к приватизации 25% акций Почты Дании (Post Danmark). Среди кандидатов на приобретение данного пакета акций — Deutsche Post и голландская PTG. Наряду с телеканалом TV2, обсуждается приватизация (в 25% акций) Датских государственных железных дорог — компании, владеющей сетью железных дорог и поездами/электричками, имеющей 8 тыс. служащих при годовом обороте в 8,5 млрд. дат.кр. (1,2 млрд.долл.), а также датского пакета акций скандинавской авиакомпании SAS.

Государством рассматривается вопрос создания фонда поддержки научных исследований из прибылей государства от добычи нефти и газа в датском секторе Северного моря. Наполнение «Фонда Северного моря для развития высоких технологий» будет осуществляться в 2005-12гг. по 2 млрд.кр. в год, т.е. до 16 млрд.кр. На поддержку научно-исследовательских работ государство сможет расходовать дополнительно 800 млн.кр. в год.

Распределение госсубсидий на НИОКР по министерствам, млн.кр.

	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
МИД.....	302	195	172	172
Минфин .....	3	3	9	8
Минэкономики и промышленности .....	121	179	195	137
Минобороны .....	71	71	80	75
Министерство по социальным вопросам .....	97	109	127	74
Министерство внутренних дел и здравоохран. ....	66	58	62	60
Минтруда.....	176	162	128	121
Министерство интеграции .....	18	19	6	6
Миннауки, техники и инноваций .....	6544	6931	7074	7090
Минобразования.....	404	362	327	265
Минкультуры .....	489	455	484	454
Минохраны окружающей среды .....	352	272	202	185
Минпромышленности, с/х и рыболовства .....	704	657	572	541
Минтруда.....	113	84	117	61
Резервы .....	-	-	-	220
Всего.....	9459	9555	9556	9470

9 мая 2003г. вступило в действие политическое соглашение, инициированное правительством и партиями и направленное на дальнейшую либерализацию энергетического сектора Дании. В соответствии с положением разрешены: отпуск цен системными операторами и участие их в тендерах на приобретение дополнительных объемов электричества; продажи предприятий сектора, находящихся в собственности муниципалитетов; выделение 47 млн. дат.кр. ежегодно на проведение научных исследований в области возобновляемых источников энергии.

Правительство намерено субсидировать до 30% всех расходов предприятий, связанных с оборудованием дизельных грузовых автомобилей очистными фильтрами, для снижения вредного воздействия выхлопных газов на окружающую среду.

## Госбюджет

Изменения в доходной и расходной частях госбюджета отражают как общее состояние экономики по сравнению с предшествующим периодом, так и основные ориентиры государственной политики во всех важнейших сферах жизни датского общества.

В целом правительство Дании проводит линию на жесткую экономию в связи с тем, что, как и было обещано на выборах, в 2002-03гг. был заморожен рост налогов, а в 2004г. предполагается их уменьшение. За счет профицита госбюджета в течение целого ряда лет сокращается государственный долг Дании. Доля госдолга от ВВП страны сократилась с 57% в 1995г. до 37% в 2003г. В абсолютных цифрах госдолг Дании в 2003г. сократился на 6 млрд.кр. и на конец года составил 515 млрд. кр.

Внешний госдолг Дании по состоянию на 31.12.2003г. составил 83,7 млрд. дат.кр., что равняется 6,3% от ВВП или 13,7% от объема годового экспорта (включая услуги) против 2002г. — 83,7 млрд. дат.кр., что равняется 6,2% от ВВП или 13,7% от объема годового экспорта (включая услуги).

Потребительские цены в Дании по данным минфина выросли в 2003г. на 2% (за 2002г.— на 2,4%). В среднем рост цен на товары составил 1,5%; на услуги — 2,7%8. Отмечено снижение цен на автобензин и топливо для отопления жилищ на — 2,5% в среднем. Уровень инфляции в Дании в 2003г. составил 2,1%.

Основными факторами роста инфляции в 2003г. стали ситуация в мировой и европейской экономике — общая стагнация на протяжении всего 2003г., рост общего уровня почасовой заработной

(в среднем 4,1%: в частном секторе — на 4,2%, в госсекторе — на 2,5%), сохранение неизменным высокого уровня налогов в Дании, рост цен на золото и на недвижимость.

В 2004г., как ожидают правительство Дании и ряд банков (Nordea), рост цен составит порядка 2%. С 2004г. правительство Дании также предприняло некоторое снижение налогов и акцизов. Ожидания начала экономического роста связываются со II пол. 2004г.

Валютные резервы Дании на 31 дек. 2002г. составили 224,1 млрд.дат.кр. В 2003г. по сравнению с 2002г. они увеличились на 30,2 млрд.дат.кр. (в 2002г. — 193,9 млрд. дат.кр.). Их

В 2002г. средний курс датской кр.ы к американскому доллару существенно снизился, составив 788,12 дат.кр. за 100 долл. против среднего курса 2001г. — 831,88 дат.кр. Падение курса доллара по отношению к датской кр.е продолжилось и в 2003г. Согласно прогнозам Danske Bank, курс доллара США к началу 2004г. должен был опуститься до 6,48 дат.кр. за 1 долл. На самом деле падение курса доллара к датской кр.е оказалось более драматичным. На 31.12.2003г. соотношение USD\DKK составило 5.9576, а на 19.02.2004г. — 5,8563. Среднегодовой курс доллара США к датской кр.е в 2003г. равен **6,5898 дат.кр. за доллар**.

28 сент. 2001г., в результате всенародного референдума по поводу присоединения Дании к валютной зоне евро большинством датчан был высказан отказ от дальнейшей валютной интеграции. Сохраняет действие заключенное в 1998г. в Вене соглашение ERM II (Exchange Rate Mechanism), согласно которому датская кр.а имеет «привязку» к общеевропейской валюте с коридором колебания от курса евро в  $\pm 2,25\%$ . При более значительных колебаниях предполагаются валютные интервенции и другие меры ЕЦБ и национального Банка Дании.

## Сайты по экономике

Поиск партнеров для предпринимательской деятельности возможен самостоятельно по адресу справочника предпринимателей и экспортеров Дании KRAKS: [www.danishexporters.dk](http://www.danishexporters.dk), который публикуется во взаимодействии с Экспортным советом МИД Дании и совместно с Конфедерацией датских промышленников и Торговой палатой Дании. Предложения по экспорту или импорту, подготавливаемые на английском (либо датском) языке, целесообразно прорабатывать непосредственно с соответствующей датской компанией.

[www.eksportraadet.dk](http://www.eksportraadet.dk) Экспортный совет Дании. Danish Trade Council. Eksportraadet. Asiatick Plads 2 DK-1448 Copenhagen K, т. +45 33 92 0000, ф. +45 33 92 05 00, [um@um.dk](mailto:um@um.dk).

[www.di.dk](http://www.di.dk) Конфедерация датской промышленности (объединяет 5800 компаний). Confederation of Danish Industries. Н.С. Andersens Boulevard 18, DK-1787 Copenhagen V, т. +45 33 77 33 77, ф. +45 33 77 33 00, [di@di.dk](mailto:di@di.dk).

[www.commerce.dk](http://www.commerce.dk) Торговая палата Дании (объединяет 11000 компаний). Danish Chamber of Commerce. Borsen DK-1217 Copenhagen K Denmark, т. +45 70 13 12 00, ф. +45 70 13 12 01, [hts@hts.dk](mailto:hts@hts.dk). Деловой центр Торговой палаты Дании оказывает услуги по публикации в ежемесячной газете и поиску потенциальных партнеров (на коммерческой основе). The Danish Chamber of Commerce, Business Contact Centre, [bcc@hts.dk](mailto:bcc@hts.dk).

Ассоциация датской рыбоперерабатывающей промышленности и экспортеров. Association of Danish Fish Processing Industries and Exporters. Sekretariat, Kronprinsessegade 8 B, 4, DK-1306 Copenhagen K, т. +45 33 14 99 99, ф. +45 33 32 77 57, dfe@dfedk.dk.

www.danishfurniture.dk Ассоциация датской мебельной промышленности. Association of Danish Furniture Industries. Center Boulevard 5, DK-2300 Copenhagen S, т. +45 70 26 81 11, ф. +45 70 26 83 32, mail@danishfurniture.dk.

www.agriculture.dk Датский сельскохозяйственный совет. Danish Agricultural Council. Axelborg, Axeltorv 3, DK-1609 Copenhagen V, т. +45 33 39 40 00, ф. +45 33 39 41 41, landbrug@landbrug.dk.

www.visitdenmark.com Датское управление по туризму. The Danish Tourist Board. Vesterbrogade 6 D, DK-1620 Copenhagen V, т. +45 33 11 14 15, ф. 33 93 14 16, dt@dt.dk.

## Предпринимательство

**О**граничения для иноинвесторов в Дании минимальны. До конца сент. 1988г. существовали определенные ограничения в соответствии с Правилами валютного контроля.

Эти ограничения отменены. Допускаются прямые инвестиции в форме создания дочерней компании, филиала или приобретения контрольного пакета акций в существующей датской компании. Инокомпании имеют довольно свободный доступ на рынок Дании для осуществления коммерческой деятельности.

Таможенная политика и квоты. Основанием для классификации перемещаемых через датскую границу товаров и определения размеров таможенной пошлины, подлежащей уплате с этих товаров, является «Таможенный тариф Дании», введенный в действие с 1 янв. 1988г. В его основу положены «Гармонизированная система описания и кодирования товаров» Совета по таможенному сотрудничеству, «Единая номенклатура ЕЭС» и «Единый тариф ЕЭС» («Тарик»). В «Таможенном тарифе» установлены пошлины для ввоза товаров из третьих стран в процентах от стоимости товара. Имеются специфические таможенные ставки, выраженные в датской валюте за килограмм или литр. Как и остальные члены ЕС, Дания применяет «Единую номенклатуру ЕС» при импорте товаров из стран – не членов ЕС. Европейский союз имеет ряд соглашений о торговых преференциях с рядом стран, согласно которым размер импортной пошлины значительно снижен. Размер базовых ставок импортной пошлины колеблется от 4 до 16% по разным группам товаров.

В отношении импорта большинства промтоваров, произведенных в зоне Европейского экономического пространства (ЕЕА), ЕАСТ, импортные пошлины полностью отменены. В дополнение к обязательным ставкам наиболее важные импортируемые продукты облагаются импортными сборами, рассчитываемыми на основе процентного содержания сахара, молочных жиров, молочного белка и крахмала в продуктах.

С 2003г. ЕС введены общие квоты на импорт зерна в 3 млн.т., в пределах которых будет действовать ставка импортной таможенной пошлины 12 евро за 1 т. (85 дат.кр.), а в случае их превышения – 95 евро за 1 т. Данная мера была введена с целью ограничить растущий экспорт зерна из России и

Украины, поставляемого по ценам сравнительно ниже европейских, и для защиты собственных производителей. Российские квоты на импорт мяса говядины, свинины и птицы и дифференцированные ставки импортной таможенной пошлины в зависимости от соблюдения первых, введены в качестве ответной меры на действия ЕС. В Дании отмечена болезненная реакция местных деловых кругов на такие меры России, особенно по свинине – основной статье с/х экспорта Дании (в 2001г. Дания экспортировала в Россию 110 тыс.т. свинины).

В рамках общих договоренностей по либерализации торговли в ВТО, ЕС предполагает в перспективе приступить к реализации планов по сокращению импортных таможенных пошлин на 36% (в основном по с/х товарам) и по сокращению субсидирования экспорта (в основном по товарам сельского хозяйства) на 45%, а также прочего внутреннего субсидирования (производства) на 55% в целях обеспечения доступа экспортеров с/х товаров из развивающихся стран.

В отношении антидемпинговых процедур по введению специальных пошлин, применяемых ЕС в т.ч. к России, следует отметить, что по практике последних лет Дания не являлась инициатором ограничений по конкретным товарным позициям российского экспорта в Данию с точки зрения именно торговых интересов (в 2000г. Дания являлась инициатором торгово-экономических санкций против России по политическим мотивам – события в Чечне). Так, одни из последних санкций ЕС относились к российскому экспорту технического углерода, который в Данию не поставляется.

Ряд видов предпринимательской деятельности в Дании требует специальной авторизации, как практика врачей, адвокатов, переводчиков. Юристы и бухгалтеры должны также иметь авторизацию и должны быть гражданами Дании или других стран-членов ЕС.

Некоторые виды промышленной деятельности могут осуществляться только концессионными компаниями, включая телекоммуникации, теле- и радиовещание, добычу природных ресурсов, распределение натурального газа, производство электроэнергии и некоторые виды транспорта.

На ведение отдельных видов деятельности требуется получение специальной гослицензии, например, на добычу природных ресурсов. В т.н. датский подземный консорциум (DUC) по добыче нефти и газа в Северном море кроме датского концерна A.P.Moller входят Shell и Техасо, чья совместная лицензия рассчитана на 50 лет до 2012г.

Среди известных и крупных компаний доля иностранного капитала в акциях составляет: TDC (телекоммуникации) – 75%; ISS (офисный сервис и коммуникации) – 75%; по 35-40% – Danisco (продовольствие, ингредиенты), Novo Nordisk (медпрепараты), Vestas (ветроэнергетика); Danske Bank – 35%; Coloplast (медпрепараты) – 25%; Carlsberg – 15%; Lundbeck (медпрепараты) – 12%.

При том, что датские автономии (Фарерские острова и Гренландия) пользуются широкими правами самоуправления, имея собственные парламенты и правительства, в отношении деятельности инокомпаний в природопользовании и добыче ископаемых существует аналогичная практика разрешительных лицензий. Гренландия: En Cana, Канада – поиск нефти в шельфе; Crew development, Канада – совместно с Nuna Minerals раз-

работка золотоносных месторождений. Фарерские острова: поиск нефти в шельфе Фарер – «Амерада Хесс» (США) – участник в консорциуме по разведке совместно с фарерской компанией «Атлантик Петролеум», датской «Донг» и английской БиПи.

Наиболее существенным в Дании является проникновение на внутренний рынок капитала скандинавских стран, прежде всего, шведского, меньше – норвежского. В 2001г. датский банк Unibank вошел в крупнейшую в Скандинавии банковскую группу Nordea. Значительное количество шведских и норвежских фирм имеет дочерние компании в Дании (NCC, Cowi – строительство, инжиниринг; Svenska Handelsbanken). Процесс проникновения капитала на внутренний рынок Дании и Швеции стал взаимно направленным.

За последние годы (2000-02гг.) отмечена покупка части или 100% капитала некоторых датских компаний со стороны фирм США, например компания Microsoft полностью поглотила датскую компанию Navision Damgaard (в области программного обеспечения). Существенно влияние капитала и фирм Великобритании. Самый значительный товарооборот Дании – с Германией.

### Иностранное юрлицо

Процедура создания и регистрации коммерческой организации, представительства-филиала. Иноинвесторы избирают для организационного оформления в Дании форму акционерного общества с ограниченной ответственностью, частной компании или филиала своей компании.

Отделения инокомпаний или общества с участием капитала, принадлежащего лицам стран-членов Европейского союза, а также страны, имеющей с Данией соглашения о взаимном разрешении жителям этих стран коммерческой деятельности на территории договаривающихся стран, создаются явочным порядком, как и чисто датские фирмы.

Наиболее распространенными формами компаний в Дании, которые в основном также избирают и иноинвесторы, регистрирующие свои дочерние компании или филиалы, являются акционерное общество (A/S), или частная компания (ApS), статус которых регулируется, соответственно, Консолидированным актом №324 от 7 мая 2000г. и Консолидированным актом №325 от 7.05.2000г. на основе ранее принятых («Закон о компаниях» №370 от 13.06.73 и «Закон о частных компаниях» №371 от 01.01.74).

Основные различия между акционерным обществом и обществом с ограниченной ответственностью и частной компанией по датскому законодательству

	A/S(A/O)	ApS (ООО)
1. минимальный уставной капитал .....500 тыс.дат.кр. ....125 тыс.дат.кр.		
2. процедура создания .....сложная.....менее сложная		
3. число учредителей.....1 – возм., но обычно, .....1 и более не менее 3		
4. срок подачи заявления о регистрации, с момента подпис. учред. документ. ....6 мес. ....2 мес.		
5. требования создать легальный резерв.....да .....нет		
6. обязанность выпустить акции .....да .....нет, но возможно		

Кроме того, условия, относящиеся к защите меньшинства акционеров, для ApS более либеральны. Эти условия могут быть поддержаны 10; акционеров в A/S, в то время как в ApS для этого требуется 25% голосов партнеров.

Обязательный минимальный список документов при учреждении общества с ограниченной ответственностью A/S или ApS. (обязательные документы составляются на датском языке, переводы должны быть легализованы), который требует Агентство по предпринимательству и компаниям (регистрации предприятий) Дании, по информации последнего: учредительский акт – 1 экз.; устав – 1 экз. (первые два могут быть объединены в один документ); заполненный формуляр заявления с данными о компании; документ, подтверждающий уплату или внесение уставного капитала на конкретный счет в банке (A/S – 500 тыс.дат.кр. ApS. – 125 тыс.дат.кр.). Также требуется подтверждение ревизора о наличии внесенного капитала; справка Союза датских компаний о том, что фирма является ее членом, например Конфедерации датских промышленников или Торговой палаты Дании.

I. ApS. Материнская компания не отвечает по обязательствам частной компании, если специально не заявит об этом; кредиторы частной компании могут распространять претензии только в пределах активов частной компании.

Датское ApS может учреждаться одним или несколькими учредителями. Уставной капитал должен принадлежать одному или нескольким участникам. В законе об ApS не содержится требования о месте жительства, или зарегистрированном адресе, что означает, что любое лицо, как физическое, так и юридическое, или официальная (государственная) организация, обладающие необходимой правоспособностью, могут быть учредителями ApS вне зависимости от гражданства.

Частная компания должна быть зарегистрирована в течение 8 недель с даты учредительного акта. Учредители несут ответственность по обязательствам компании до момента ее регистрации. Регистрация (бесплатная) длится 1 месяц.

В отношении руководства ApS также нет никаких требований о месте жительства, адресе или гражданстве. Если в компании было более 35 служащих за последние 3г., требуется избрание Совета директоров. Количество членов Совета директоров и правления определяется свободно.

Информация, требуемая при подаче заявления о регистрации ApS в Агентство предпринимательства и компаний Дании: заполненный формуляр заявления с данными о компании; учредительский акт – 1 экз.; документы, на которые сделаны ссылки в Учредительском акте, например, Устав – 1 экз. (устав и учредительский акт могут быть объединены в один документ); документ, подтверждающий уплату или внесение уставного капитала на конкретный счет в банке (ApS. – 125 тыс.дат.кр.), также требуется подтверждение ревизора о наличии внесенного капитала; в случае внесения уставного фонда в иной форме, нежели денежное обеспечение – оценочный акт аудиторов компании; копия протокола учредительного собрания акционеров; информация об имени и фамилии, адресах, регистрационных номерах (CVR, CPR) юридических лиц-учредителей (для граждан Дании или ЕС), то же о членах Совета директоров и правления, копии паспортов; имя, фамилия, адрес аудиторов.

Существует возможность приобретения готовой частной компании ApS, она как правило, приобретается у адвокатско-юридических фирм. В этом случае учредители не отвечают по обязатель-



ствам компании от момента учреждения до регистрации. Ее стоимость колеблется в пределах 1 тыс. долл. или более. После приобретения акций, проводится общее собрание акционеров для изменения Устава, избрания нового Совета директоров и аудиторов. Спустя две недели после изменений Агентство предпринимательства и компаний Дании должно быть извещено с предоставлением следующей информации: измененный устав; копия протокола внеочередного общего собрания акционеров; информация об имени и фамилии, адресах, регистрационных номерах (CVR, CPR) юридических лиц-учредителей (для граждан Дании или ЕС), то же о членах Совета директоров и правления, а также об аудиторах, копии паспортов; документы, подтверждающие оплату, в случае увеличения акционерного капитала (выписка банковского лицевого счета).

Финансовый отчет составляется и представляется в Агентство предпринимательства и компаний Дании обычно через 3-4 дня после ежегодного общего собрания. Аудит должен проводиться ежегодно авторизованным или зарегистрированным государством официальным аудитором. До 1.01.03 срок предоставления финансового отчета и аудита — 6 мес. после окончания финансового года. С 1.01.03 — 5 мес. Для компаний, регистрирующихся на фондовой бирже, — на 1 мес. короче (4 мес.). Финансовый отчет иностранной материнской компании не требуется.

Если уставной капитал уменьшается на 40%, то Совет директоров готовит предложения по его восстановлению. Распределение дивидендов — только один раз в год и не должно наносить ущерба финансовому положению компании.

От имени компании займы и гарантии/обеспечение запрещается предоставлять акционерам, членам Совета директоров, правления, менеджерам компании или материнской компании. Исключение составляют займы для материнской компании и гарантии/обеспечение по ее обязательствам. Исключение не распространяется на иностранные материнские компании вне ЕС (предусмотрен штраф, аудитор обязан отмечать подобные факты).

При закрытии компании акционерами назначается куратор/ликвидатор, наблюдающий за подготовкой финансового отчета, оплатой долгов кредиторам и паев акционерам (в платежеспособной компании он может быть уволен акционерами, в банкротящейся компании — нет).

II. A/S. Материнская компания не отвечает по обязательствам акционерного общества, если специально не заявит об этом; кредиторы частной компании могут распространять претензии только в пределах активов акционерного общества.

A/S теоретически может учреждаться одним учредителем, но в наиболее распространенных случаях имеется несколько учредителей. В A/S, как минимум один из учредителей должен проживать (иметь вид на жительство) и иметь зарегистрированный адрес в Дании или ЕС, либо в какой-либо стране Европейского экономического сообщества (если только Агентство коммерции и компаний Дании не сделает исключения). О гражданстве не говорится.

Заявка о регистрации компании подается не позднее 6 мес. со дня подписания учредительного акта. Учредители несут ответственность по обяза-

тельствам компании до момента ее регистрации. Регистрация (сама по себе бесплатная) длится 1 мес. Разрешается выпускать акции с количеством голосов, в 10 раз превосходящим количество голосов по иным акциям.

Информация, требуемая при подаче заявления о регистрации A/S в Агентство предпринимательства и компаний Дании: то же самое, что для ApS, но счет в банке уже выше 500 тыс. дат.кр.

Руководство A/S. В Совете директоров должно быть как минимум три члена. Если в компании последние 3г. работало более 35 сотрудников, то они имеют право избрать в Совет директоров из своего числа дополнительных членов. Совет директоров назначает общее правление, состоящее как минимум из одного человека. Все члены правления и как минимум половина членов Совета директоров должны проживать в одной из стран ЕС, если только министр экономики и предпринимательства Дании не сделает из этого исключение.

В случае исключения: если в одном из руководящих органов — в правлении или в совете директоров имеется иностранный гражданин, то другой орган управления (либо правление, либо совет директоров) должен состоять исключительно из датских граждан или граждан ЕС (если в Совет директоров избирается директор из России, а остальные директора из Дании, то правление должно состоять исключительно из датских граждан или граждан ЕС).

Финансовый отчет составляется ежегодно в соответствии с законом об отчетности. Отчеты компаний, зарегистрированных на фондовой бирже должны соответствовать стандартам отчетности Дании (в соответствии директивой КЕС — международным стандартам финансовой отчетности — МСФО). Аудит должен проводиться ежегодно авторизованным или зарегистрированным государством официальным аудитором. Отчеты должны представляться в Агентство предпринимательства и компаний Дании, обычно через 3-4 дня после ежегодного общего собрания. До 1.01.03 срок предоставления финансового отчета и аудита — 6 мес. после окончания финансового года. С 1.01.03 — 5 мес. Для компаний, регистрирующихся на фондовой бирже — на 1 мес. короче (4 мес.). Финансовый отчет иностранной материнской компании не требуется.

Если уставной капитал уменьшается более чем на 50%, то Совет директоров обязан созвать общее собрание не позднее 6 мес. с момента обнаружения уменьшения. Немедленное восстановление уставного капитала не требуется, но требуются предложения по его восстановлению.

Распределение дивидендов находится в полномочии только общего ежегодного собрания акционеров (только один раз в год). Только доходные резервы могут распределяться. Внеочередное общее собрание акционеров может принять решение об уменьшении акционерного капитала. Распределение дивидендов или уменьшении акционерного капитала не должно наносить ущерба финансовому положению компании.

От имени компании займы и гарантии/обеспечение запрещается предоставлять акционерам, членам Совета директоров, правления, менеджерам компании или материнской компании. Исключение составляют займы для материнской компании и гарантии/обеспечение по ее обяза-

тельствам. Исключение не распространяется на иностранные материнские компании вне ЕС (предусмотрен штраф, аудитор обязан отмечать подобные факты).

При закрытии компании акционерами на общем собрании назначается куратор/ ликвидатор, наблюдающий за подготовкой финансового отчета, оплатой долгов кредиторам и паев акционерам (в платежеспособной компании он может быть уволен акционерами, в банкротящейся компании — нет).

III. Отделение или филиал иностранной компании. Дочерняя компания иностранной фирмы, зарегистрированная в Дании в соответствии с датским законодательством в одной из двух вышеуказанных форм, рассматривается во всех отношениях как датская.

Третьей наиболее распространенной формой организации бизнеса в Дании иностранными компаниями является создание отделения или филиала инокомпании.

Компания одной из стран ЕС, законным образом зарегистрированная в своей стране, или компания из третьих стран при условии, что имеется соответствующее соглашение, могут оперировать через свой датский филиал, либо если министр предпринимательства и промышленности Дании признает, что датская компания пользуется такими же правами в соответствующей стране, либо разрешение на открытие филиала дается иным образом. Такое признание существует для стран ЕС, северных стран, включая скандинавские страны, США и некоторых других.

Филиал не является отдельным юристом, поэтому не требуется внесения капитала в уставной фонд, в случае убытков не требуется восстанавливать капитал. Филиал или отделение могут перечислять прибыль и выдавать займы материнской компании без ограничений. Финансовые обязательства в отделении осуществляются от имени материнской компании, отвечающей по его долгам, даже если отделение закрывается.

Название отделения должно включать название материнской компании с указанием, что это «филиал», должна быть четко обозначена национальная принадлежность материнской компании — название государства, в котором находится основная часть компании.

О создании филиала должно быть сделано заявление в Агентство предпринимательства и компаний Дании. Регистрация (сама по себе бесплатна) длится 2 мес. Заявление подписывается управляющим отделением.

Заявление с просьбой о регистрации должно содержать следующую информацию: последний устав и учредительный акт иностранной компании; сертификат регистрационной палаты государства основной компании; информация о праве подписи, финансовом годе, адресе, учредительном капитале — сумма выплаченного акционерного капитала в материнской компании (условия выплаты остатка невыплаченного капитала), целях и регистрационном номере иностранной компании (частично по в.у. сертификату); обязательная информация — название компании, ее юридический адрес, состав правления, имя директора, список лиц, имеющих право подписи от имени компании; зарегистрированный адрес в Дании; неограниченная генеральная доверен-

ность менеджеру отделения (доверенность лицам, имеющим права на управление филиалом или надлежащим образом заверенные копии); в случае, если менеджер отделения является жителем Дании, то — его гражданский регистрационный номер (CPR), если он/она житель другой страны ЕС, то его/ее имя и фамилия, адрес и копия его/ее паспорта.

Кроме того, может быть требование приложить следующие документы к заявлению о регистрации филиала: декларация компании о том, что она обязуется подчиняться требованиям датского законодательства и решениям датских судов при всех спорах, вытекающих из деловой активности филиала в Дании; свидетельство того, что управляющий (управляющие) филиала являются резидентами Дании или гражданами стран-членов ЕС или соответствующих соглашениям стран, если министром предпринимательства и промышленности не представлено исключение из этого правила.

Для российских граждан в качестве такого доказательства предоставлялись фотокопия свидетельства о рождении с удостоверенным переводом на датский язык и фотокопия паспорта с разрешением датских властей на проживание и работу в Дании. Все документы предоставляются вместе с переводом на датский язык.

Должен быть хотя бы один менеджер, уполномоченный подписывать от имени филиала, он должен проживать (иметь вид на жительство) в Дании или другой стране ЕС, копия генеральной доверенности передается до окончания регистрации в Агентство предпринимательства и компаний Дании. Доверенность должна быть неограниченной. Материнская компания несет ответственность по всем обязательствам менеджера филиала.

Финансовый отчет филиала не требуется, но в течение 6 мес. после окончания финансового года управляющий филиалом обязан направлять в Агентство предпринимательства и компаний Дании (с 1.01.03 — 5 мес.) заверенную копию годового финансового отчета иностранной (материнской компании) и годовой отчет о деятельности филиала.

Если материнской компании в стране ЕС не требуется аудированный финансовый отчет, то он не требуется и в Дании, для стран вне ЕС — аудированный финансовый отчет головной компании должен соответствовать требованиям к аудиту в Дании. Финансовый отчет может быть на иностранном языке, Агентство предпринимательства и компаний Дании может потребовать перевод. Финансовые отчеты открыты для публичного ознакомления.

Ликвидация филиала также должна быть зарегистрирована в Агентстве предпринимательства и компаний Дании. Материнская компания несет ответственность по обязательствам филиала даже после его закрытия.

Иноинвесторы обычно вкладывают капитал в датские акционерные компании либо путем покупки акций датской компании, либо путем приобретения собственности принадлежащей датской компании.

Если компания создается на базе ранее действовавшего предприятия, то соглашение о ее создании должно также содержать балансовый лист прежней компании, прошедшей аудиторский кон-

троль и составленный согласно требованиям Закона о предоставлении годовых отчетов. Необходимо также получить аудиторский сертификат, свидетельствующий, что финансовое положение компании не ухудшилось в период преобразования старой компании в новую.

Годовые отчеты, в ApS, как и в акционерных обществах A/S, а также в филиалах инокомпаний открыты для опубликования.

Общество с ограниченной ответственностью обязано вести регистр, в котором содержатся имена и адреса партнеров. Паи могут также делиться на классы с различными правами (по общепринятой в Дании классификации акции типа А и В), а также имеется возможность выпуска паевых свидетельств без права голоса.

Как и акционерные общества, общество с ограниченной ответственностью обязано вести учет партнеров, владеющих 10 и более процентами пая.

## Налоги-2003

Государство в Дании осуществляет контроль над центральной администрацией, органами юстиции, таможами и полицией; отвечает за дипломатическую службу, оборону; обеспечивает охрану здоровья населения, образование, выплату пособий по безработице, пенсий. Ограничительная практика государства сводится в основном к лицензированию, квотированию, прямым запретам (по экологическим причинам) и к налоговому регулированию.

Дания — страна с достаточно высоким уровнем налогов. Общий объем взимаемых налогов и пошлин составляет 49,1% от ВВП.

В 2003г. суммарные доходы от налогов и пошлин оцениваются в 684,5 млрд. дат.кр. Резиденты выплачивают налог со всего дохода, полученного как в стране, так и за ее пределами, нерезиденты — только с доходов, полученных на территории Дании. Различные виды доходов облагаются по разным ставкам. Для целей налогообложения доходы дифференцируются по следующим группам: личные доходы, доходы от капитала, налогооблагаемого простого дохода и дохода от акций.

Личный доход включает: заработную плату, суммы возвращенного налога, пенсии, чистый доход от предпринимательской деятельности. Доход от капитала состоит из чистых процентов, налогооблагаемой прибыли при продаже акций, удерживаемых в собственности более трех лет, дивидендов от зарубежных компаний.

Налогооблагаемый простой доход — это совокупность личного дохода и дохода от капитала за исключением льгот, вычетов и освобождений. Доход от акций включает налогооблагаемую прибыль от продажи акций, удерживаемых более, чем три года, дивиденды, полученные от датских компаний, зарубежных компаний и некоторые доходы, распределяемые инвестиционными трастами.

Основным налогом является подоходный налог граждан, который составляет примерно половину всех налоговых поступлений. Другие налоги — налог на добавленную стоимость (НДС), акцизные сборы, корпоративный налог на прибыль и налоги рынка рабочей силы.

Подоходный налог. Включает в себя государственный, муниципальный и церковный налоги. Величина муниципальных налоговых ставок варьируется в зависимости от того, резидентом какого амта или муниципалитета налогоплательщик

является. В 2003г. размер муниципальных налоговых ставок находился в пределах 29-35,9% (не включая церковный налог).

Ставка госналога дифференцирована в зависимости от дохода. Дополнительно устанавливается: низкая налоговая ставка (bundskat) — 5,5%, если простой доход ниже 198000 дат.кр.; средняя налоговая ставка (mellemskat) — 6%, если простой доход налогоплательщика выше 198000 дат.кр.; высокая налоговая ставка (topskat) — 15%, начисляется в случае, если простой доход налогоплательщика выше 295 тыс. 300 дат.кр. Предельная ставка подоходного налога составляет 59%.

На все личные доходы (до выплат) начисляется налог рынка рабочей силы, который составляет 8% и выплаты в социальные фонды, в т.ч. дополнительные пенсионные отчисления рынка рабочей силы (АТР), а также налоги, выплачиваемые членами датской церкви.

Корпоративный налог. Ставка налога на прибыль корпораций установлена в 30%, выплачивается 2 раза в год и применяется как в отношении резидентов, так и нерезидентов.

Установлены достаточно жесткие правила определения и корректировки налогооблагаемой прибыли. Налогооблагаемая прибыль — это прибыль, взятая из итогового отчета о финансовых результатах предприятия за 2003г. Она уменьшается на сумму фактических затрат на ведение бизнеса.

В Дании зарегистрировано 700000 предприятий. Администрирование выплат налога осуществляется Центральной таможей и Управлением по налогам, а также местными таможами и налоговыми офисами.

Налоги на капитал и недвижимость. Прибыль от капитала облагается по общепринятым ставкам корпоративного налога (30%). Прибыль рассчитывается путем уменьшения стоимости реализации на стоимость приобретения.

Прибыль, полученная от реализации акций, находившихся во владении более чем три года, освобождена от налога, если операции с ценными бумагами не являются специальной деятельностью.

Налог на недвижимость взимается муниципалитетами и амтами и относится на все недвижимое имущество. Резиденты уплачивают налог на имущество, расположенное как на территории Дании, так и за ее пределами. Нерезиденты — только на имущество, находящееся в Дании. Супружеские пары облагаются налогом на имущество раздельно.

Прибыль, полученная от распоряжения объектами недвижимости, принадлежащими на правах собственности более чем три года, может быть уменьшена до 5% за каждый год владения недвижимостью, но не более 30%. Муниципалитеты и амты ежегодно определяют ставку налога на землю.

НДС. Предприятия, оперирующие материальными запасами, за которые подлежит уплата НДС, и имеющие годовой оборот, превышающий 20000 дат.кр., обязаны зарегистрироваться в качестве плательщиков НДС. В отличие от других стран, Дания имеет фиксированную ставку НДС — 25%. Медицина, образование, финансовые услуги, страхование, пассажирский транспорт и газеты освобождены от уплаты НДС.

Акцизные сборы. Акцизами облагаются моторные средства, энергия, алкоголь и табачные изделия. С 1990г. был введен ряд новых налогов в обла-

сти охраны окружающей среды. Такие налоги относятся на товары, потребление которых влечет загрязнение окружающей среды (сточные воды), эмиссию вредных веществ (углекислый газ) или являются невозполнимыми (вода, нефть, бензин, электричество и др.). Акцизы на нефтепродукты, табак и алкоголь взимаются в соответствии с законодательством ЕС.

## Налоги-2002

Ценообразование регулируется исключительно рыночными условиями. В ограниченных масштабах практикуется система скидок для распродаж нереализованных товаров. В отдельных случаях отмечается субсидирование, что косвенно влияет на ценообразование.

Госсубсидирование применяется в ограниченных масштабах в основном по таким отраслям в Дании, как энергетика (пока сохраняющийся порядок компенсации цен, в т.ч. по энергии, вырабатываемой недавно построенными ВЭУ, а также с целью замены старых ВЭУ на ВЭУ нового поколения); сельское хозяйство (сохраняющееся субсидирование по линии ЕС сельского хозяйства и экспорта продовольствия); субсидирование замены рыболовных судов на новые (программа правительства на ближайшие 10 лет, согласование в ЕС продолжается); субсидирование судостроения (в 2003г. возобновлено в ограниченных масштабах, практически только для одной верфи «Линдю», выпускающей крупные суда). В соответствии с политикой ВТО, ЕС намечается общее свертывание субсидирования.

В редких случаях на ценообразование может влиять государство, в отдельных случаях возвращая или уменьшая, например, зеленые налоги, уменьшая ставки налогов для крупных потребителей электроэнергии или за мероприятия по защите экологии. Наиболее характерным является частично сохранившийся порядок субсидирования цен на электричество от ветроэнергоустановок (новые программы субсидий не предусмотрены).

Агенты и представители (дистрибуторы). Иностранная организация/ компания может вести бизнес в Дании через торгового агента. Налоговые правила Дании в отношении торговых агентов соответствуют правилам модельного соглашения ОЭСР в данной области.

Зависимый агент действует от имени организации, которая предоставляет ему права периодически подписывать контракты по поручению предприятия от своего имени либо от имени организации. Контракты должны относиться к бизнесу организации. Обычно открывается филиал такой организации/ фирмы в Дании, регистрируемый в Агентстве предпринимательства и компаний Дании.

Инокомпания может пожелать вести бизнес в Дании через брокера, коммиссионного агента или любого другого независимого представителя. Такая форма сотрудничества не повлечет создания постоянного представительства в Дании от инокомпании, если представитель действует в рамках своей обычной коммерческой деятельности.

Законодательство Дании в основном соответствует нормам ЕС, в т.ч. в отношении вопросов доступа на внутренний рынок и условий предпринимательства. Во внутреннее законодательство Дании инкорпорировано 97% директив КЕС по внутреннему рынку, что касается в первую оче-

редь вопросов правил торговли, в т.ч. внешней и внутренней, регулирования и защиты внутреннего рынка (в Италии, Франции, Бельгии, Германии, Австрии — 90-92%) и всего, согласно датским данным, более 99% директив КЕС. За 2000-02гг. во внутреннее законодательство введено 115 директив ЕС. В целом законодательство не делает значительных различий между датскими и иностранными компаниями.

Ставка налога на прибыль предприятий — акционерных (A/S) или частных (ApS) компаний в Дании в 2001г. снижена с 32% до 30% (ставка налога на прибыль инокомпаний, филиалов с 2003г. также снижена с 32% до 30%).

НДС. Ставка НДС в Дании — 25%. При продажах зарубежным поставщиком датскому покупателю, не зарегистрированному для уплаты НДС, должен иметься зарегистрированный зарубежный поставщик, если объем продажи превышает 280 тыс.дат.кр. Инвойсы с НДС должны издаваться либо филиалом либо фискальным представителем в Дании, если объем поставки не превышает 280 тыс.дат.кр., инвойсы должны включать иностранный НДС.

Для МСП (с объемом оборота до 15 млрд.дат.кр.) существует рассрочка периодической выплаты НДС в 40 дней, с оборотом до 1 млн.дат.кр. — 60 дней, для прочих (более 15 млрд.дат.кр. — 25 дней).

В системе регистрации предприятий для уплаты НДС правительство произвело изменения, повысив нижнюю границу объема оборота предприятий (для их обязательной регистрации для уплаты НДС) до 50 тыс.дат.кр. с 20 тыс.дат.кр. Это означает, что 35 тыс. мелких предпринимательских структур освобождаются от уплаты НДС.

Доходы от продажи акций (если ими владеть менее 3лет) фактически являются формой дивидендов). Ставка налога составляет 28% при полученном доходе от продажи до 41.100 дат.кр., а для женатой пары — до 82.200 дат.кр. Свыше данного лимита — 43%.

Валютное регулирование Дании подпадает под действие Закона №372 от 23 дек. 1964г. с поправками, внесенными Законом №279 от 11 апр. 1988г., а также исполнительного приказа минпрома от 22 авг. 1988г.

Нет каких-либо ограничений для: импорта и экспорта; иностранных прямых инвестиций в Данию и датских прямых инвестиций за рубеж; портфельных инвестиций; получения займов в банках страны и зарубежных банках компаниями, принадлежащими инокапиталу; репатриации капитала, займов, процентов по депозитам, дивидендов, прибыли филиалов компаний, авторских гонораров, лицензионных платежей и других платежей за услуги; оплаты труда сотрудников и сбережений.

Несмотря на то, что в целом ограничения отсутствуют, датские резиденты обязаны предоставлять различного рода отчетную информацию. Существует требование декларировать сделку на сумму более 60 тыс.дат.кр. путем заполнения соответствующего формуляра для Национального банка, в особенности в отношении физлиц, живущих в Дании и имеющих вклады в иностранных банках, приобретающих иностранные ценные бумаги, депонированные в иностранных банковских учреждениях, или осуществляющих страхование жизни или пенсионное страхование в иностран-

ных страховых компаниях. Эти требования о направлении информации в Нацбанк преследуют скорее цели статистического характера, чем валютного регулирования.

Предприятия, расположенные в Дании, при открытии счета в иностранном банке обязаны также представлять декларации в Нацбанк Дании с указанием названия и адреса иностранного банка, типа и номера открываемого счета.

Нерезиденты Дании, которые становятся резидентами страны и имеют счет в иностранном банке или иностранные ценные бумаги, депонированные в иностранных банках, также обязаны подавать вышеуказанную декларацию не позднее 3 месяцев после получения статуса резидентов Дании.

Как компании, так и физлица — резиденты Дании — могут осуществлять платежи из Дании за границу и получать платежи из-за границы в Данию только через уполномоченного валютного посредника или Нацбанк Дании. Разовые платежи на сумму до 60 тыс. дат.кр. могут осуществляться без соблюдения вышеупомянутого требования.

Деятельность финансовых институтов, таких как коммерческие, сберегательные и кооперативные банки, деятельность членов копенгагенской фондовой биржи, фондовых брокерских фирм и залоговых кредитных институтов подпадает под более детальное валютное регулирование Центробанка Дании. Предприятия, создаваемые в Дании, с учетом вышеуказанных ограничений, могут на 100% принадлежать инокапиталу. Условием деятельности таких компаний является то, что все члены правления и, по крайней мере, половина директоров (не менее двух) обязаны проживать в Дании (независимо от их гражданства) или быть гражданами стран-членов ЕС. В ряде случаев министерство по делам предпринимательства может предоставлять исключения по этому требованию.

## Банки

После покупки/слияния с концерном «Реал Данмарк», «Данске Банк», включая «Б.Г.Банк», стал вторым по величине в Скандинавии, с общими активами на конец 2003г. в 1 триллион 826 млрд. дат.кр. или 277 млрд.долл. и собственным капиталом 60,4 млрд. дат.кр. (9 млрд.долл.). На первом месте в Скандинавии — шведско-финско-норвежско-датское банковское объединение «Нордик Балтик Холдинг» или «Нордеа» с общими активами на конец 2003г. — 1 триллион 948 млрд. дат.кр., или более 295 млрд.долл., собственный капитал — 90 млрд. дат.кр., или 13,7 млрд.долл.

В Дании «Данске Банк» через свои 614 отделений и 1100 почтовых отделений контролирует/обслуживает более половины рынка. Его доля в суммарных активах датских финансовых институтов колеблется в пределах до 50%. На финансовом рынке Дании первым считается «Данске Банк», а вторым по величине и объемам — «Нордеа».

Рейтинги Danske Bank Group

	Moody's	Standard & Poor's	Fitch Ibc
Долгосрочный .....	P-1	A-1+	FI+
Краткосрочный .....	Aa2	AA-	AA-
Облиг. Реал-Кредит Данмарк ...	Aaa	AAA	-
Фонд «Даника Пенсион» .....	-	AA-	-

Источник: годовой отчет «Данске Банк», 2003г.

Треть акций Данске Банка находится в руках иностранных держателей, в т.ч. более 16% в США. Руководство банка в 2004г. намерено принять ме-

ры к тому, чтобы увеличить количество акций у иностранных инвесторов до 40%. В 2003г. акции банка были самыми ликвидными на Копенгагенской фондовой бирже. За 2003г. сделки с акциями банка превысили 65 млрд.кр.

В фев. 2004г. Данске Банк заключил стратегический альянс с британским инвестиционным банком Close Brothers для сотрудничества в области корпоративных финансов по всей Западной Европе.

Крупнейшие банки Скандинавии, в млрд.дат.кр., на 31.12.2003г.

	Nordea (Страны Скандинавии)	Danske Bank (Дания)	SEB (Швеция)	Svenska Handelsbanken (Швеция)	Forenings Sparbanken (Швеция)
Общие активы .....	1953332	1826134	1.241211	1033569	825398
Брутто-прибыль .....	12923	13036	11461	9398	7603
Собств. капитал .....	91,3	60,5	45,7	46,6	41,2
Кол. служ., тыс.чел. ....	40	16,9	20,8	9,3	9,2

Источники: Borsen Research и BJ Consult, 2004г.

Распределение мест в Скандинавии по величине банков, исходя из суммы капитала, находящегося под управлением (июнь 2002г.): 1. Nordea (скандинавская банковская группа, с участием бывшего датского банка Unibank) — 803 млрд. дат.кр.; 2. SEB (Швеция) — 714 млрд. дат.кр.; 3. Danske Bank (Дания) — 542 млрд. дат.кр.; 4. DNB+Storebrand (Норвегия) — 475 млрд. дат.кр.

Среди более мелких банков Дании отмечается процесс слияний и концентрации капитала. В 2002г. произошло слияние мелких датских банков Nordvestbank и Vestjysk Bank под названием Vestjysk Bank. Engsbank Nord и Vendsyssel Bank слились под названием Nordjyske Bank, Sydbank поглотил Egnbank Fyn, в июне Ringkjøbing Landsbank поглотил Tarm Bank. В 2003г. банк Nykredit поглотил Totalkredit. Кроме того, Amtssparekassen Fyn (собственный капитал 1177 млн.кр.) сменил название на Fionia Bank.

Как в Дании, так и во всей Скандинавии продолжается процесс концентрации банковского капитала. Если в 1999г. на 10 крупнейших банков приходился 71% всего рынка банковских услуг Скандинавии, то на конец 2002г. — 83%.

Финансовые концерны стали крупнее, но и скандинавский рынок финансовых услуг за указанные 3г. увеличился с 7221 до 10100 млрд. дат.кр. (1,5 трлн.долл.).

Действия Национального банка Дании по снижению центральной ставки рефинансирования, следовавшие за ЕЦБ и Центральным банком США, вызваны стремлением оживления экономики, преодоления экономической стагнации и приближения экономического роста, предположительно в 2003-04гг. Центральная ставка рефинансирования Датского национального банка на протяжении 2002г. изменялась: с 1.02.02 до 3,55%; с 30.08.02 до 3,45%; с 6.12.02 до 2,95%. В июне 2003г. она была снижена до 2%.

Жесткая экономическая, в т.ч. финансовая политика правительства в 2001-02гг. сменилась стимулирующим воздействием на оживление экономики, а в соответствии с бюджетами 2002-03гг., кроме сниженных ставок кредитования, правительством заморожен рост налогов до 2004г.

В 2004г., существенного ужесточения финансовой политики правительства Дании, Нацбанка Дании и частных банков не предвидится.

## Ценные бумаги

**Фондовый рынок.** На рынке ценных бумаг основными элементами являются: Копенгагенская фондовая и фьючерсная биржа (единственная в Дании) и Датский центр ценных бумаг. В 2003г. на бирже осуществляли операции Датский национальный банк, 16 коммерческих банков, 5 специализированных брокерских компаний, иностранные компании. Членами Датского центра ценных бумаг являются 230 учреждений, 100 из которых напрямую участвуют в клиринговом процессе.

**Акции.** На конец 2003г. на Копенгагенской фондовой бирже работало 194 участника (на конец 2002г. — 201). В 2003г. на бирже появилось два «новичка», но при этом девять датских компаний прекратили котировки. Также в течение 2003г. три международных финансовых компании начали работу на Копенгагенской фондовой бирже, но одновременно пять других покинули ее. Доля иностранных финансовых институтов в общем обороте акций на Копенгагенской бирже в 2003г. возросла с 15 до 20%.

Общий оборот акций на бирже в 2003г. составил 416,5 млрд.кр. — это второй по значимости результат за всю историю биржи. Абсолютный рекорд оборота отмечен в 2000г. — 453,1 млрд.кр. По количеству сделок с акциями -1,9 млн. — 2003г. также был успешным (в 2000г. — 2,1 млрд. сделок).

На акции «Данске Банка» и концернов А.П.Меллер и «Ново Нордиск» пришлось 44% всего оборота фондовой биржи — 64,9, 62,4, 55,6 млрд. дат.кр. Достаточно успешным 2003г. был с точки зрения тотального индекса акций (КАХ) — его рост составил 29,7%. Резкий рост индекса КАХ был отмечен в 1972г., когда датчане проголосовали за вступление Дании в ЕЭС (98%) и в 1983г. когда пришло к власти правительство консерваторов, привязавшее курс датской кр.ы к марке ФРГ и вызвавшие тем самым обвал процентных ставок по кредитам.

Лучшим индикатором деятельности фондовой биржи является индекс KFX, отображающий оборот наиболее ликвидных акций 20 крупнейших компаний. В 2002г. индекс KFX понизился на 26%. В I кв. 2003г. снижение индекса продолжалось и достигло рекордно низкой отметки 244,35 пунктов, однако затем началась подъем, который на конец фев. 2004г. составил 63%. Рост индекса KFX только за янв.-фев. 2004г. составил 12,8% (с 1989г. рост KFX обычно составлял не более 7% в год).

С 2003г. на Копенгагенской фондовой бирже были введены два новых индекса: MidCap+ и SmallCap+ для акций средних и небольших компаний, что вызвало большой интерес инвесторов. Оборот акций таких компаний увеличился на бирже в 2003г. на 52 и 45% соответственно.

Оборот гособлигаций на бирже в 2003г. увеличился на 16% до 2216 млрд.кр., а оборот облигаций ипотечного кредитования второй год подряд показал рекордный рост в 26% до 4637 млрд.кр. У аналитиков фондового рынка Дании на 2004г. довольно позитивные прогнозы.

В Дании в г.Хорсенс действует небольшая фондовая биржа Dansk AMP (Autoriseret Markedsplads), созданная в 1999г. На ней котируются акции всего лишь девяти датских компаний. Оборот акций за 2003г. составил 45 млн.кр. В 2005г. руководство биржи надеется довести число участников до 25 с годовым оборотом акций 150 млн.кр. Отме-

чается, что фондовая биржа в г. Хорсенс не является конкурентом Копенгагенской фондовой бирже, а скорее всего ее приложением.

Основными портфельными инвесторами на фондовой бирже в Копенгагене, чья суммарная доля составила 83,54% от общей суммы сделок в 2003г., были: Danske Bank (Дания) — доля в 2003г. 18,32%; NordeaSecurities (Дания) — 14,04%; Carnegie (Инвест. Банк, Швеция) — 11,68%; Enskilda (Дания) — 10,67%; Alfred Berg (Дания) — 10,41%; Handelsbanken (Швеция) — 8,06%; Neo Net Securities (Швеция) — 3,34%; CAI Chevreaux (Франция-Бельгия) — 2,91%; ABG Sundall Collier (Норвегия) — 2,09%; Morgan Stanley (США) — 2,02%; Всего — 83,54%.

Крупнейшие торговцы фондовыми активами компаний в Дании в 2002-03гг. по размеру сделок вне зависимости от операций на фондовой бирже — портфельные инвестиции, млн.долл.: Goldman Sachs & Co. — 3.300; Nordea securities — 2.596; Credit Suisse first Boston — 1.953; Salomon Smith Barney — 1.777; USB Warburg — 1.345; ABN Amro Bank (Alfred Berg) — 1.287; Carnegie — 990; Dresdner Kleinworth — 951; Fox Pit Kelton — 726; Enskilda Securities — 705.

Значительный объем сделок по купле-продаже акций компаний в Дании, в т.ч. акций иностранных компаний, осуществляется в обход фондовой биржи в Копенгагене. Суммарные активы инвестиционных фондов Дании (вложение пенсионных и прочих сбережений) на начало 2003г. составляли 184 млрд.дат.кр. или 23,3 млрд.долл.

## Иноинвестиции

В 2003г. прямые датские инвестиции за границей составили всего 8 млрд.дат.кр. (более 1,2 млрд.долл.). В 2002г. прямые иноинвестиции из Дании составили 36 млрд.дат.кр. (4,6 млрд.долл.). Датские прямые инвестиции за рубежом в 2001г. составили 105,5 млрд.дат.кр. (12,7 млрд.долл.).

Наряду с общим спадом развития европейской экономики объяснением такого резкого падения уровня зарубежных капиталовложений является сокращение количества крупных внутрикорпоративных трансакций, осуществленных датскими международными концернами. Интерес иностранных инвесторов к датским предприятиям находится также почти на нулевой отметке. По данным ЮНКТАД, за последние три года прямые иностранные инвестиции в экономику Дании сократились на 93%.

Если в 2000г. прямые иноинвестиции в Данию составили 266 млрд.дат.кр., то в 2001г. — уже 88,4 млрд.дат.кр., а в 2003г. — только 19 млрд.кр., что соответствует уровню 1997г.

Экономисты считают, что без ясной стратегии впредь будет невозможно привлекать в Данию иностранных инвесторов. С высоким уровнем оплаты труда Дания должна привлекать инвестиции в высокопродуктивные предприятия. Это предполагает повышение подготовки кадров и дальнейшую поддержку НИОКР. Вместе с тем существует мнение, что датская экономика может быть сильной и без иностранных вливаний, тому примером может быть развитие Германии и Японии.

Положение со снижением иностранных инвестиций в Дании более серьезное, чем в целом в мире или в среднем по промышленно развитым странам, где сокращение с 2000 по 2003г.г. составило 56% и 62%. В мировом плане инвестиции в 2003г.

увеличились на 0,3% до 650 млрд.долл., но уже в 2004г. ЮНКТАД рассчитывает на их значительное увеличение, в первую очередь за счет Китая и стран Центральной и Восточной Европы.

Распределение датских капиталов за рубежом по финансовым инструментам: облигации – 12,89%, акции – 7,87%, прямые инвестиции – 22,06%, депозиты в банках – 32,37%, иные вложения – 24,78%.

Инвестирование в экономику Дании в 2003г. стимулировалось многократным снижением кредитных ставок и центральной ставки рефинансирования Датского национального банка (2,7% на 27.05.2003г.).

Стимулирование инвестирования в сектор малого и среднего бизнеса осуществляется в виде немногочисленных исключений (гарантий) – для МСП с объемом оборота до 15 млн.дат.кр. (выплата НДС с рассрочкой в 40, а не 25 дней, облегченные административные выплаты при открытии нового предприятия, некоторые льготные платежи при «смене поколений руководителей»).

Контроль финансового и инвестиционного рынков осуществляются в соответствии с едиными правилами в ЕС.

Дания не участвует в зоне евро, средством обращения остается датская крона. Ее курс по соглашению с ЕЦБ привязан к евро (+2,25%).

Высокий уровень налогов в Дании (налоговое бремя в 2003г. составило 49,1% ВВП) создает не самый благоприятный инвестиционный климат в Дании и вынуждает многих предпринимателей переводить свои капиталы за рубеж.

В датской прессе неоднократно сообщалось о том, что Дания продолжает оставаться «налоговым оазисом» для международных холдинговых компаний, имеющих значительный оборот в Дании и перечисляющих прибыль из находящихся в Дании дочерних предприятий в материнские компании за рубежом, не выплачивая НДС. Речь идет о компаниях с известными торговыми марками, как «Кока Кола», «Мак Дональд», «Нестле». 300 таких международных компаний не платили налоги уже в течение пяти лет, а госбюджет Дании недополучает ежегодно от 7 до 14 млрд.дат.кр. в виде налогов от этих компаний. Инвестиционный поток из-за рубежа продолжается с расчетом на его окупаемость, а существующий порядок отвечает интересам крупных транснациональных компаний.

Среди приоритетных на ближайшие годы для датского правительства инвестиционных проектов можно назвать объекты завершеного строительства с длительным сроком окупаемости, -переправы через проливы Большой Бельт и Эресунн, – строительство метро в Копенгагене, подготовительные/ проектные работы по строительству переправы через пролив Фэмер Бельт между Данией и Германией (предполагается финансирование исключительно за счет частных инвестиций, возможно субсидирование проекта со стороны КЕС в 20% от общей суммы предполагаемых инвестиций в пределах 5 млрд.долл.); возможные инвестиции в 15 млрд.дат.кр. (2 млрд.долл.) в разработку добычи нефти на морском шельфе близ Фарерских островов, к западу от г.Эсбьерга (Дания), в недавно открытые разработки титановых руд на п-ве Ютландия, золотоносных руд в Гренландии.

Среди датских регионов, которым отдается предпочтение со стороны датского правительства

отмечается регион Эресунд (развитие в регионе предприятий сектора биотехнологий, развитие инфраструктуры и транспортной сети – в т.ч. по линии программ ЕС InterregII и TEN).

## Стандарты

Этот вид нетарифных ограничений продолжает оставаться важнейшим барьером на пути различных товаров из третьих стран (также российских): как машин, оборудования и промтоваров широкого потребления, так и продуктов питания.

Помимо стандартов, гармонизированных в рамках ЕС (ISO), в Дании имеется ряд национальных норм, содержащих более жесткие требования к безопасности для потребителей, химической чистоте, экологической безопасности.

Существовавший запрет на продажу в Дании пива и безалкогольных напитков, расфасованных в жестяные банки, являвшийся одновременно мерой скрытой защиты внутреннего рынка и поддержки собственных производителей («Карлсберг»), в 2002г. под давлением международных компаний-конкурентов отменен.

Все электробытовые товары, помимо соответствия стандартам ЕС, должны пройти апробацию в специализированном датском аттестационном агентстве «Демко».

С начала 2000г. для всех стран ЕС принято решение о гармонизации нормативов содержания нитратов, нитритов и сульфатов в пищевых продуктах (в т.ч. маркируемых символом E с соответствующим цифровым обозначением) и установлении нового единого уровня, равного 150 мг. на 1 кг. продукта. Отклонены действовавшие до этого момента особые датские нормативы (60 мг. на 1 кг.), обеспечивавшие более высокие качественно-экологические показатели датских продовольственных товаров, в т.ч. и экспортных. Такое решение приветствуется некоторыми крупными датскими компаниями, т.к. оно позволяет перейти от двойного к единому стандарту при производстве и поставках на рынок ЕС, при соответственном снижении издержек производства.

В 2003г. в соответствии с датскими инициативами предполагается серьезное ужесточение нормативов, правил контроля качества и маркировки продуктов питания, а за наличие в продуктах вредных веществ (химических, например, диоксин, заражения, как коровье бешенство или недопустимых доз генмодифицированных составляющих, в соответствии с нормами ЕС предполагается увеличение штрафов и даже тюремное заключение.

## Инвестиции

Инвестирование средств как в государственные ценные бумаги, так и обязательства частного сектора Дании характеризовалось следующими изменениями. Если на начало 2001г. из всех средств инвестиционных фондов Дании, вложенных в ценные бумаги, приходилось на: акции – 59%, облигации – 40%, прочие – 1%, то в конце 2002г. распределение вложенных средств изменилось: 67% – облигации, 30% – акции, 3% – прочие бумаги. Данная ситуация сложилась в результате значительного падения курсов акций (индекс KFX упал за 2002г. на 26%) различных датских компаний, в т.ч. на фондовой бирже Копенгагена в 2002г., что соответствовало падению в том же году курсов акций на большинстве бирж мира.

С I пол. 2000г. по дек. 2002г. общие потери в суммарной стоимости рынка акций в Дании, согласно оценкам, составили 455 млрд.дат.кр. или 57,7 млрд.долл. Указанная ситуация негативного развития (падения) большинства курсов акций на Копенгагенской фондовой бирже в 2002г. вынудила многих датчан (в т.ч. пенсионеров) переместить свои вложенные средства в облигации, как государственные, так и частных банков и компаний.

Основными портфельными инвесторами на фондовой бирже в Копенгагене, чья суммарная доля составила 83,54% от общей суммы сделок в 2002г., были.

	Доля в 2002г.	Доля на дек. 2002г.
Danske Bank (Дания) .....	18,32%	13,11%
NordeaSecurities (Дания) .....	14,04%	13,49%
Carnegie (Инвест. Банк, Швеция) .....	11,68%	9,33%
Enskilda (Дания).....	10,67%	11,38%
Alfred Berg (Дания) .....	10,41%	11,48%
Handelsbanken (Швеция).....	8,06%	8,15%
Neo Net Securities (Швеция) .....	3,34%	2,85%
CAI Chevreux (Франция-Бельгия) .....	2,91%	1,14%
ABG Sundall Collier (Норвегия) .....	2,09%	3,25%
Morgan Stanley (США) .....	2,02%	4,52%
Всего .....	83,54%	78,70%

На рынке ценных бумаг основными элементами являются: Копенгагенская фондовая и фьючерсная биржа (единственная в Дании), Датский центр ценных бумаг. В 2002г. на бирже осуществляли операции Датский национальный банк, 16 комбанков, 5 специализированных брокерских компаний, иностранные компании. Членами Датского центра ценных бумаг являются 230 учреждений, 100 из которых напрямую участвуют в клиринговом процессе.

Значительный объем сделок по купле-продаже акций компаний в Дании, в т.ч. акций иностранных компаний, осуществляется в обход фондовой биржи в Копенгагене.

Крупнейшие торговцы фондовыми активами компаний в Дании в 2001-02гг. по размеру сделок вне зависимости от операций на фондовой бирже – портфельные инвестиции (млн.долл.): Goldman Sachs & Co. – 3.300; Nordea securities – 2.596; Credit Suisse first Boston – 1.953; Salomon Smith Barney – 1.777; USB Warburg – 1.345; ABN Amro Bank (Alfred Berg) – 1.287; Carnegie – 990; Dresdner Kleinworth – 951; Fox Pit Kelton – 726; Enskilda Securities – 705.

Суммарные активы инвестиционных фондов Дании (вложение пенсионных и прочих сбережений) на 1.01.02 составляли 182 млрд.дат.кр., а на 31.12.02 – 184 млрд.дат.кр. или 23,3 млрд.долл. Вышеуказанные цифры позволяют составить общее представление о косвенных внутренних и внешних источниках финансирования – косвенных инвестиций для датской экономики.

Прямые инвестиции в госсектор Дании, в млрд.дат.кр.: 1998г. – 19,8; 1999г. – 20,4; 2000г. – 22,2; 2001г. – 24,1; 2002г. – 25,1; 2003г. – 26,2.

Размеры и прогнозы частных Капиталовложений, 2000-04гг.

млрд.д.кр.	Рост в % к предг.			
	2001	2002	2000	2001
в фиксир. ценах 1995г.	2001	2002	2000	2001
Совокупные капиталовложения .....	194,2	200,1	11,1	3,0
в т.ч. в оборудование.....	146,2	153	13,3	4,6
в здания и сооружения.....	47,6	47,0	3,7	1,3
Инвестиции, подверженные конъюнктурным изменениям .....	159,1	160,5	12,1	3,8
в т.ч. в оборудование.....	129,7	131,9	12,7	5,1
в здания и сооружения .....	29,1	28,5	7,9	0,9

Инвестиции в особые отрасли\*\*.....35 ...39,6.....6,6 ...-0,4.....4,7 .....-1 .....1,2

-в т.ч. в стр-во судов и самолетов.....6,7 .....-109,8...-40,3 .....- .....-.....-

\* Предварительный прогноз.

\*\* Инвестиции в сектор энергетики, транспорт, коммуникации, переправы через проливы Большой Бельт и Эресунн, инвестиции в строительство судов и самолетов.

## Интернет

По данным на конец 2003г., в Дании насчитывалось 3,7 млн. абонентов стационарной телефонной связи, 4,5 млн. абонентов сотовой связи, было зарегистрировано 2,4 млн. абонентов на пользование интернетом. На каждую сотню жителей Дании приходится 70 стационарных телефонов, 85 мобильных телефонов и 46,5 интернет-абонента.

В 2003г. весь датский ИТ экспорт был поделен по следующим направлениям (в скобках указываются крупнейшие датские производители): телекоммуникационное оборудование – мобильные телефоны, передатчики, приемники (RTX Telekom, Flextronics) – 19,7 млрд.кр.; компьютеры – детали и принадлежности (Amitech) – 8,3 млрд.кр.; измерительная аппаратура (GN Nettest) – 6,4 млрд.кр.; бытовая электроника (Bang & Olufsen, Kiss Technology) – 6,1 млрд.кр.; разработка и сбыт программного обеспечения (Columbus IT-partner, Simcorp, IO Interactive, Microsoft Business Solution) – 5,5 млрд.кр.; электронные компоненты – 3,2 млрд.кр.; обработка данных, консалтинг и пр. -1,5 млрд.кр.; прочее – 0,4 млрд.кр. Высокий уровень конкуренции на датском рынке электронного и компьютерного оборудования удерживает цены на приемлемом уровне.

В 2004г. датское правительство намерено привлечь дополнительные инвестиции в отрасль и вывести Данию в число пяти первых стран мира по объему торгового оборота на каждого жителя страны через электронную торговлю (ЭТ), а также обеспечить конкурентоспособные условия использования информационных сетей как в частном, так и в общественном секторах. В рамках национальной программы развития ЭТ Дания ежегодно выделяет 5 млн.долл., что свидетельствует о значимости и перспективности данной отрасли для экономического развития страны.

Дания является одной из лидеров среди европейских стран по объему торгового оборота через Интернет на рынке business-to-business (B2B). В 2002г. Дания перегнала по этому показателю такие страны как Швеция, Финляндия, Франция и другие. Ежегодный рост показателей торговли через интернет достаточно высокий. Если в 2001г. суммарный торговый оборот в структуре ЭТ составил 17 млрд. дат.кр., то к 2002г. он достиг уровня 30 млрд. дат.кр.

В 2003г. ряд датских предприятий интернет-индустрии впервые заявили о получении положительного годового баланса.

## Выставки-2003

Дата, название, место проведения, организатор меропрятия. 16-18 янв. Выставка «Обучение-образование-карьера». Выставочный центр «Дроннинг Маргрете Халлен», г.Фредерисия, т. +45 75 92 25 66, ф. +45 75 93 21 49, dmh@dmh.dk, www.dmh.dk.

17-19 и 24-26 янв. Camping, Туристическая выставка. «Белла Центр», г.Копенгаген. Camping Sjælland, т. +45 47 72 18 66, ф. +45 47 77 01 66.



24-26 янв. Ferie 2003. 21 Международная выставка путешествий. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 96 36, bcfair@bellacenter.dk, www.ferie2003.dk.

21-25 янв. Agromek. 29 Международная торговая ярмарка с/х техники и животноводства. Выставочный центр г.Хернинг, т. +45 75 45 45, ф. 45 86 15 19 51, ag@agromek.dk, www.agromek.dk.

4-6 фев. Teknik & Data 2003. Специализированная выставка и конференция по технике кой обработке данных. Конгресс-центр г.Оденсе. ОСС, т. +45 65 56 01 00, ф. +45 65 56 01 99, messe@occ.dk.

4-6 фев. Industri-Teknik. Выставка машин и процессорного оборудования для машиностроения. Конгресс-центр г.Оденсе. ОСС, т. +45 65 56 01 00, ф. +45 65 56 01 99, messe@occ.dk.

4-6 фев. SCAN Danmark. Выставка оборудования и программного обеспечения. Конгресс-центр г.Оденсе. ОСС, т. +45 65 56 01 00, ф. +45 65 56 01 99, messe@occ.dk.

06-09 фев. CIFF. Копенгагенская международная выставка моды (осень/зима 2003/04). «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 99 51, bc@bellacenter.dk, bcfair@bellacenter.dk, www.ciff.dk.

06-09 фев. Scandinavian Shoe and Bag fair. Скандинавская ярмарка обуви и сумок и изделий из кожи. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 99 51, stm@bellacenter.dk, www.bellacenter.dk.

15-17 фев. Специализированная выставка спорттоваров. Выставочный центр, г.Вайле. Nord-Fair A/S, т. +45 42 89 12 77, ф. +45 45 89 12 44, veile@nord-fair.dk.

21-23 фев. International Fur Exhibition. 20 Международная выставка мехов. Выставочный центр, г.Хернинг. CFC – Копенгагенский пушной центр, т. +45 43 26 10 00, ф. +45 43 26 11 26, cfc@cfc.dk, www.cfc.dk.

21-23 фев. Holidays for Everyone. 6 выставка «Отдых, путешествия, кемпинг». Выставочный Центр г.Хернинг, т. +45 99 26 99 26, ф. +45 99 26 99 00, mch@messecenter.dk, www.ferie-for-alle.dk.

23-26 фев. «Тема 2003» – International Food Fair of Scandinavia. 17 Международная выставка продуктов питания. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 96 36, tema@bellacenter.dk, www.tema2003.dk.

23-26 фев. «Тема 2003» – Copenhagen Wine & Spirits Show. Копенгагенская выставка вина и алкогольных напитков. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 96 36, tema@bellacenter.dk, www.tema2003.dk.

23-26 фев. «Тема 2003» – Hotel, Restaurant & Catering. 14 Международная ярмарка оборудования для отелей и ресторанов. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 96 36, tema@bellacenter.dk, www.tema2003.dk.

24-26 фев. Euro Education. Европейская конференция по обучению в сфере ИТ. Конгресс центр, г.Ольборг, т. +45 99 35 55 55, ф. +45 99 35 55 33, akkc@akkc.dk, www.akks.dk.

25-27 фев. Sommerstof. Выставка текстильной промышленности (летняя коллекция). Выставочный центр, г.Вайле. Nord-Fair A/S, т. +45 42 89 12 77, ф. +45 45 89 12 44, veile@nord-fair.dk.

12-13 марта. Выставка строительных технологий. Конгресс-центр г.Оденсе. ОСС, т. +45 65 56 01 00, ф. +45 65 56 01 99, messe@occ.dk.

12-13 марта. Mooling & Kvalitet 2003. Выставка

и конференция по измерительному оборудованию, машинам и программному обеспечению. Конгресс-центр г.Оденсе. ОСС, т. +45 65 56 01 00, ф. +45 65 56 01 99, messe@occ.dk.

8-10 апр. Overfladedage 2003. Специализированная выставка по промышленному. Конгресс-центр г.Оденсе. ОСС, т. +45 65 56 01 00, ф. +45 65 56 01 99, messe@occ.dk.

6-7 марта. Danske Koeledage 2003. Датская выставка холодильного оборудования. Конгресс-центр, г.Оденсе. ОСС, т. +45 65 56 01 00, ф. +45 65 56 01 99, messe@occ.dk.

13-15 марта. Scandefa 2003. Скандинавская стоматологическая выставка. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 96 36, bcfair@bellacenter.dk, www.scandefa.dk.

27-30 марта. Transport. 8 Скандинавская торговая ярмарка по транспорту. Выставочный центр г.Хернинг, т. +45 99 26 99 26, ф. +45 99 26 99 00, mch@messecenter.dk, www.transportmessen.dk.

28-30 марта. Franchisefair 2003. Ярмарка и семинар по франчайзингу. Выставочный центр, г.Вайле. Nord-Fair A/S, т. +45 42 89 12 77, ф. +45 45 89 12 44, veile@nord-fair.dk.

28-30 апр. Euroson 2003. 15 Европейский конгресс новых технологий и применению ультразвука. «Белла Центр», г.Копенгаген. ICS A/S Copenhagen, т. +45 39 46 05 00, ф. +45 39 46 05 15, euroson2003@ics.dk, www.euroson2003.com.

07-11 мая. Scandinavian Furniture fair 2003. Скандинавская мебельная ярмарка. «Белла Центр», г.Копенгаген. Объединение датской мебельной промышленности, т. +45 70 26 81 11, ф. +45 70 26 83 32, mail@danishfurniture.dk, www.scandinavianfurniturefair.dk.

20-22 мая. NTI 2003. Выставка сетевых, интернет- и коммуникационных технологий. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 47 33 22, ф. +45 32 52 35 66, info@itscandinavia.dk, www.itscandinavia.dk.

20-22 мая. Rehab 2003. Выставка оборудования для инвалидов и больниц. «Белла Центр», г.Копенгаген. Forsorg og Hospital, т. +45 75 81 40 88, ф. +45 75 81 46 05, info@forsorg-hospital.dk, www.forsorg-hospital.dk.

26-28 июня. The National Show Herning. 10 Национальная выставка с/х техники и животноводства. Выставочный центр, г.Хернинг, Foreningen Landsskuet, т. +45 97 40 40 00, ф. +45 97 40 40 37, landsskuet@rgk.dk, www.landsskuet.dk.

7-10 авг. Копенгагенская международная выставка моды «весна/лето 2004». «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 99 51, stm@bellacenter.dk, www.ciff.dk.

7-10 авг. Scandinavian Shoe and Bag fair. Скандинавская ярмарка обуви, сумок и изделий из кожи. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 99 51, stm@bellacenter.dk, www.bellacenter.dk.

9-11 авг. Texstil. Специализированная выставка-ярмарка тканей, швейного оборудования и фурнитуры. Выставочный центр, г.Вайле, Nord-Fair A/S, т. +45 42 89 12 77, ф. +45 45 89 12 44, veile@nord-fair.dk.

15-18 авг. Formland+ Danish lighting fair+Техро. 37 ярмарка подарков, освещения, текстиля и предметов прикладного искусства. Выставочный центр, г.Хернинг, Unit Messer A/S, т. +45 45 42 57 11, ф. +45 45 42 52 45, Unitmesser@unitmesser.dk, www.formland.dk.

21-24 авг. Guld-Solv-Ure. Скандинавская выставка золота, серебра и часов. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 96 36, gsu@bellacenter.dk, www.gsu.dk.

23-25 авг. Специализированная выставка спорттоваров. Выставочный центр, г.Вайле. Nord-Fair A/S, т. +45 42 89 12 77, ф. +45 45 89 12 44, veile@nord-fair.dk.

2-3 сент. Pre-Tour. Специализированная выставка-ярмарка швейной промышленности. Выставочный центр, г.Вайле. Nord-Fair A/S, т. +45 42 89 12 77, ф. +45 45 89 12 44, veile@nord-fair.dk.

7-9 сент. G+V. Ярмарка сувениров, поделок и предметов прикладного искусства. Роскиле Центр, г.Роскиле, Unit Messer A/S, т. +45 45 42 57 11, ф. +45 45 42 52 45, Unitmesser@unitmesser.dk, www.formland.dk.

9-12 сент. HI Industry. Торговая ярмарка оборудования для упаковки, логистики и транспортировки, сварки и резки, высоких технологий. Выставочный центр, г.Хернинг, т. +45 99 26 99 26, ф. +45 99 26 99 00, mch@messecenter.dk, www.hi-messecenter.dk.

21-25 сент. Ессо 12. Европейская конференция по лечению раковых заболеваний. «Белла Центр», г.Копенгаген. FECS – Федерация европейских обществ по раковым заболеваниям, г. Брюссель, т. +32 2 775 02 06, ecco12@fec.be, www.fecs.be.

26-27 сент. Dental Fair 2003. Стоматологическая ярмарка. Выставочный центр, г.Вайле, Nord-Fair A/S, т. +45 42 89 12 77, ф. +45 45 89 12 44, veile@nord-fair.dk.

29 сент.-2 окт. HI Tech. Торговая ярмарка автоматики, электроники и промышленных высоких технологий. Выставочный центр, г.Хернинг, т. +45 99 26 99 26, ф. +45 99 26 99 00, mch@messecenter.dk, www.hi-messecenter.dk.

30 сент.-2 окт. Vinterstof. Выставка текстильной промышленности (зимняя коллекция). Выставочный центр, г.Вайле. Nord-Fair A/S, т. +45 42 89 12 77, ф. +45 45 89 12 44, veile@nord-fair.dk.

9-11 окт. DanFish International 2003. Выставка рыболовецкого снаряжения. Конгресс центр, г.Ольборг, т. +45 99 35 55 55, ф. +45 99 35 55 33, akkc@akkc.dk, www.akkc.dk.

17-19 окт. NDF 2003. Торговая ярмарка для продавцов скобяных изделий, строителей и др. «Белла Центр», г.Копенгаген. NDF-Volagen AB, Швеция, т. +46 35 15 44 00, ф. +46 35 15 44 82, info@hfd.se, www.hfd.se.

23-26 окт. Cars for Everyone. 4 выставка автомобилей. Выставочный центр, г.Хернинг, т. +45 99 26 99 26, ф. +45 99 26 99 00, mch@messecenter.dk, www.messecenter.dk.

27-31 окт. Laegedage 2003, Конференция и торговая ярмарка по терапии. «Белла Центр», г.Копенгаген, т. +45 32 52 88 11, ф. +45 32 51 96 36, bc@bellacenter.dk, www.scanlab.dk.

1-2 нояб. 31 Международная выставка собак. Выставочный центр, г.Хернинг, Dansk Kennel Klub, т. +45 56 18 81 00, ф. +45 56 18 81 91, www.dansk-kennel-klub.dk.

11-13 нояб. FoodTech Scandinavia. 4 Международная торговая ярмарка машиностроения, упаковки и добавок для пищевой промышленности. Выставочный центр, г.Хернинг, т. +45 99 26 99 26, ф. +45 99 26 99 00, mch@messecenter.dk, www.foodtech.dk.

11-13 нояб. Danish Dairy Exhibition. Датская выставка молочной промышленности и продуктов. Выставочный центр, г.Хернинг. Foreningen af Danske Osteproducenter, т. +45 86 14 55 15, ф. +45 86 11 88 09, fdo@vip.cypercity.dk.

6-8 дек. Fjerkraeudstilling. Выставка по птицеводству. Выставочный центр, г.Хернинг, т. +45 99 26 99 26, ф. +45 99 26 99 00, mch@messecenter.dk, www.messecenter.dk.

## Внешняя торговля

В 2003г. доля экспорта в ВВП Дании составила 31%. Датский товарный экспорт в 2003г., по данным Управления датской статистики, сократился по сравнению с 2002г. на 1,2%, однако импорт за этот же период сократился в еще большей степени – на 2,9%, что в итоге привело к рекордному положительному сальдо торгового баланса в 59,94 млрд. дат.кр. (9,10 млрд. долларов США, среднегодовой курс USD/DKK 6,58987).

Торговый баланс составляет значительную часть датского платежного баланса, включаемого в себя кроме торговли товарами и услугами также движение всех денежных средств за рубеж и из-за рубежа.

Положительное сальдо датского платежного баланса в 2003г. выросло по сравнению с 2002г. на 42% и составило 39,2 млрд.дат.кр. (5,95 млрд.долл.), что близко к рекордному уровню 2001г. 40,5 млрд.дат.кр. Правда, в перерасчете на доллары США датский платежный баланс 2003г. на 20% превышает показатели 2001г. по причине значительного понижения курса доллара к евро и, как следствие, к датской кр. Значительное положительное сальдо платежного баланса в Дании наблюдается третий год подряд. В большей или меньшей степени, Дания имела положительный платежный баланс с 1989г. (кроме 1998г.).

Дания никак не может справиться с большим внешним долгом, образовавшимся в 1964-89гг. На 01.01.2004 внешний долг Дании (нетто), по данным Национального банка Дании, составлял 237 млрд.кр. (35,96 млрд.долл.). Несмотря на позитивную динамику сальдо платежного баланса, размер внешнего долга страны остается неизменным. Это объясняется понижением курсов иностранных акций, находящихся в руках у датчан, при одновременном повышении курсов датских облигаций во владении иностранцев.

Динамика внешней торговли Дании в 2000-2003гг.

	экспорт	импорт	оборот	сальдо
2000г.				
млрд.дат.кр. ....	407,171	358,947	766,118	48,224
млрд.долл. ....	50,33	44,37	94,70	5,96
2001г.				
млрд.дат.кр. ....	424,484	368,470	792,954	56,014
млрд.долл. ....	51,03	44,29	95,32	6,73
2000г., в %				
дат.кр. ....	4,25%	2,65%	5,50%	-
долл. ....	1,39%	0,17%	0,66%	-
2002г.				
млрд.дат.кр. ....	442,163	387,818	829,981	54,345
млрд.долл. ....	56,10	49,21	105,31	6,90
2001г., в %				
дат.кр. ....	4,16%	5,25%	4,67%	-
долл. ....	9,95%	11,09%	10,48%	-
2003г.				
млрд.дат.кр. ....	436,639	376,700	813,339	59,939
млрд.долл. ....	66,26	57,16	123,42	9,10

2002г., в %

дат.кр. ....	-1,25%	-2,87%	-2,01%
долл. ....	18,10%	16,17%	17,20%

По данным Датского управления статистики «Danmarks Statistik», 2004г.

В связи с привязкой датской кр.ы к евро, изменения ее курса по отношению к доллару США точно следуют колебаниям единой европейской валюты». В силу этого курс датской кр.ы к доллару США за последние 2г. значительно окреп — удорожание датской кроны составило более 20%. Этим объясняются и расхождения в статистических данных динамики основных показателей датской экономики за 2003г., рассчитанных в дат.кронах и долларах. Если в кр.ах экспорт, импорт и внешне-торговый оборот Дании упали соответственно на 1,25%, 2,87% и 2,01%, то в долларах эти же показатели выросли на 18,10%, 16,17% и 17,20%.

Средний курс за 1 долл.: 2000г. — 8,0903 дат.кр.; 2001г. — 8,3188 дат.кр.; 2002г. — 7,8812 дат.кр.; 2003г. — 6,5899 дат.кр. Датская крона по соглашению с Европейским Центральным Банком «привязана» к евро в соотношении 100 евро = 746,038 дат.кр., и ее колебания в ту или другую сторону не могут превышать 2,25%

Развитие датской внешней торговли в IV кв. 2003г. и янв. 2004г. дает надежды на подъем в 2004г. как экспорта, так и импорта. В дек. 2003г. экспорт возрос на 3%, однако этот результат был «съеден» понижающимся курсом доллара. Датским экономистам пришлось сделать корректировку своих же прогнозов развития экономики на 2004-05гг.

Темпы роста датской экономики

Годовой рост, %	2004	2005
ВВП.....	1,9	2,2
Частное потребление .....	3	2,6
Экспорт.....	3	3,9
Импорт.....	3,9	3,6
Потребительские цены .....	1,4	2

Источник: министерство финансов Дании, 2004г.

Третью датского внешнеторгового оборота в целом составляет торговля услугами (финансы, консалтинг, строительство, транспорт). Если товарный экспорт Дании в 2003г. составил 436,6 млрд.дат.кр. или 66,3 млрд.долл., то экспорт, включая услуги, составил 614,1 млрд.дат.кр. или 93,2 млрд.долл. Импорт Дании с учетом услуг также превышает товарный импорт на 158,2 млрд.дат.кр. или 24 млрд.долл., а разница между балансом товаров и услуг и товарным внешнеторговым балансом составляет 20 млрд.дат.кр. или 3 млрд.долл.

## Датский экспорт

**Развитие датского экспорта.** За последние 10 лет датский экспорт вырос в 2 раза до 436,6 млрд.дат.кр. или 66,3 млрд.долл. Продолжающееся понижение курса доллара США к датской кроне ослабляет конкурентоспособность датской продукции и отрицательно влияет на экспорт. С нояб. 2003 по фев. 2004г. доллар снизился с 6,30 до 5,85 дат.кр. (19.02.04). Неблагоприятное движение курса доллара оказалось особенно чувствительным для датского экспорта в США — здесь сокращение экспорта составило 7,2%.

По данным отраслевого объединения датских предприятий сферы услуг Dansk Handel og Service, 47% датских фирм, работающих в сфере услуг, ведут свою деятельность на внешних рынках. Основ-

ные экспортные рынки датских услуг те же, что и рынки товарного экспорта, — это соседи по Скандинавии, Великобритания и Германия. На них приходится 44% экспорта всех датских услуг. 15% приходится на другие страны ЕС и 14% — на Польшу и прибалтийские государства.

Наибольший удельный вес в датском товарном экспорте приходится на продукцию промышленности — 50%. Общий экспорт этой группы товаров вырос по сравнению с 2002г. на 1,5% и составил 215,68 млрд.дат.кр. или 32,73 млрд.долл. На втором месте машины и оборудование — 27,49% от общего экспорта. Объем поставок составил 117,58 млрд.дат.кр. или 17,84 млрд.долл., что в кр.овом исчислении на 4,3% меньше, чем в 2002г. На третьем месте — сельскохозяйственные товары. Их доля 14,69%, объем поставок 62,79 млрд.дат.кр. (9,53 млрд.долл.), спад в поставках по сравнению с 2002г. составил 4,13%, увеличение удельного веса в экспорте составило 3,64%. Доля энергоносителей (нефть и нефтепродукты, природный газ, электроэнергия) также возросла с 6,71% до 7,38%, рост поставок составил 3,7%, объем экспорта энергоносителей из Дании составил 31,57 млрд.дат.кр. или 4,79 млрд.долл.

В 2003г. датский экспорт высокотехнологичного оборудования и материалов составил 51,1 млрд.кр. Специалисты полагают, что в течение следующего года-двух экспорт продукции ИТ-индустрии превысит традиционный для Дании экспорт сельхозтоваров и окончательно закрепит за ней место в списке мировых лидеров в области информационных технологий.

Датские производители сельскохозяйственных машин и прочей агротехники ожидают в 2004г. резкое увеличение поставок в страны Центральной и Восточной Европы. По данным отраслевого объединения, поставки датской агротехники в этот регион возросли в 2003г. на 100%. Ожидается, что в 2004г. этот показатель еще раз удвоится. Как считает председатель Объединения датских производителей агротехники Гюнтер Лекке, такие страны как Польша и Россия в ближайшие пять лет могут войти в пятерку крупнейших импортеров их продукции.

На начало 2004г. точные статистические данные имелись только за 2002г., когда поставки датской агротехники в страны Центральной и Восточной Европы составили 400 млн.кр., в т.ч. в Польшу — на 100 млн.кр. (рост по сравнению с 1991г. 18%) и в Россию — на 65 млн.кр. (рост — 44%).

Несмотря на высокий прирост экспорта в вышеуказанный регион, весь датский экспорт агротехники в 2003г. ожидается на 2-3% ниже, чем в 2002г., т.е. на уровне 4,3 млрд.кр., хотя с учетом прироста на внутреннем рынке общий объем продаж агротехники составит 7,3 млрд.кр., т.е. останется на уровне 2002г.

Положение с поставками агротехники на важнейшие рынки сбыта в 2002г. было нестабильным. Так, экспорт в Германию сократился на 20% до 730 млн.кр., в Швецию также сокращение, на 9% до 460 млн.кр., в Великобританию соответственно на 4% до 370 млн.кр. Только во Францию поставки увеличились на 2% и составили около 420 млн.кр. В целом по ЕС поставки в 2002г. сократились на 13% до 2,52 млрд.кр., а весь экспорт снизился на 3% и составил 4,38 млрд.кр.

Общий датский экспорт продуктов питания в 2002–03гг. сократился на 5,6 млрд.кр., в т.ч. в 2003г. на 2,2 млрд.кр. и за весь 2003г. составил 54,3 млрд.кр. Датский экспорт продуктов питания и сырья для их производства в рекордном 2001г. составил 59,9 млрд.кр. Несмотря на сокращения, по размерам валютной выручки пищевая промышленность все еще превосходит как высокотехнологичный сектор датской промышленности, так и судоходство.

В количественном выражении, за незначительными исключениями, экспорт продуктов питания резко возрос, что говорит об укреплении позиций на внешних рынках, поэтому после выравнивания цен на продукты питания можно ожидать резкий подъем их экспорта в стоимостном выражении.

Особенно чувствительно за прошедшие два года возросли поставки на экспорт сливочного масла и свинины, на 10% и 7% соответственно. При этом поставки говядины снизились объективно из-за сокращения поголовья КРС. На свинину приходилось чуть меньше половины всего датского экспорта продуктов питания — 26 млрд.кр. в 2002г. и 24 млрд.кр. в 2003г. Позиции датских экспортеров свинины особенно укрепились в 2003г. в Германии и Великобритании. Чистая валютная выручка отрасли в 2003г. составила 47,6 млрд.кр. (в 2002г. — 49,3 млрд.кр.), т.е. импорт соответствующей продукции составил 12,7 млрд.кр., в т.ч. дотации ЕС — 6 млрд.кр.

Для сравнения, экспорт высокотехнологичных товаров (ИТ) из Дании в 2003г. составил 51 млрд.кр., но при этом импорт — 61 млрд.кр., а валютная выручка датских судоходных компаний при их огромных оборотах достигла 6 млрд.кр.

*Перспективы развития датского экспорта в 2004г.* В янв. 2004г. датская аналитическая компания PLS Ramboll Management опубликовала ежеквартальный экспортный барометр, который показывает на подъем датского экспорта в 2004г.

В сент. 2003г. большинство датских экспортных предприятий ожидало рост датского экспорта в IV кв. 2003г. не более, чем на 1,7%, на деле рост составил 3%. Это также подтверждается некоторым подъемом в экономике США и Японии и, в меньшей степени. Западной Европы в последние месяцы 2003г.

В начале 2004г. датские экспортеры оценивают рост датского экспорта в 2004г. на 11,3% (против 8,9%) в сент. 2003г. Особенно оптимистичны представители высокотехнологичных отраслей датской промышленности и сферы обслуживания — рост их экспорта в IV кв. 2003г. составил от 3 до 4,6%.

Датская медицинская промышленность в 2004г. ожидает рост в 10,5%, ИТ и электронная — 11,2%, а сфера обслуживания — на 18,7%. Более сдержанны в своих оценках представители датской пищевой промышленности, т.к. ее экспорт в IV кв. 2003г. сократился на 0,3%. Однако и датские пищевики ожидают в этом году рост экспорта, правда всего лишь на 6,3%.

Датчане не особенно оптимистичны по поводу возможного подъема экономики Западной Европы, особенно в I кв. 2004г. Они ожидают рост своего экспорта в страны ЕС, Швейцарию и Норвегию в этот период на 5,9%, за I пол. 2004г. — на 10,8%, а за весь год — 11%.

Более оптимистичны прогнозы экспорта на рынки стран Северной Америки и Азии (в первую

очередь благодаря неожиданному подъему в Японии). Рост экспорта в эти регионы ожидается в 2004г. на 13,5 и 16,3%.

Все большее внимание датские экспортеры уделяют Восточной Европе и России. Особенно интересны датчанам те страны, которые с 1.05.2004г. войдут в состав ЕС. В этих странах ожидается усиление притока иностранных инвестиций и обновление большинства отраслей их промышленности. Кроме того, они интересны как трамплин на рынки России, Украины и других стран.

Для датчан новые члены ЕС особенно интересны по двум причинам. Первое, это их географическая близость — до Чехии и Польши такое же расстояние от Дании, как до Бельгии или Франции. Второе, достаточная стабильность их валют. Рост датского экспорта в страны Восточной Европы, включая Россию, в IV кв. 2003г. составил 2,9% (против ожидаемых 4,1%). Датчане рассчитывают на рост экспорта в этот регион в I кв. 2004г. — на 14,2%, в I пол. — на 19,2% и в целом за весь 2004г. — на 20%.

*Торговые барьеры.* В 2003г. при общем объеме экспорта Дании 436,6 млрд.дат.кр. объем датского экспорта за пределы ЕС составил 150 млрд.дат.кр. Из них 60 млрд.дат.кр. или 14% всего экспорта в той или иной степени облагались таможенными пошлинами. При средней ставке пошлины в 5% общие таможенные выплаты составили 3 млрд.дат.кр. Больше всего от пошлин страдает датский экспорт мороженой свинины, поставляющейся в Японию, Южную Корею и Россию, который облагается пошлинами на 243,7 млн.дат.кр. в год. На втором месте датское холодильное и морожильное оборудование, главным экспортным рынком которого является Китай. Также от пошлин страдают датские экспортеры креветок, молочных продуктов, обуви и ветрогенераторов.

## Датский импорт

Главными статьями датского импорта являются I группа, объединяющая полуфабрикаты и товары промышленной переработки<sup>12</sup>, и группа потребительских товаров. На них в общем импорте приходится 34,4% и почти 31%. В 2003г. полуфабрикатов было импортировано на 125,1 млрд.дат.кр. (19 млрд.долл.), что на 3,1% меньше, чем в 2002г. Потребительских товаров, напротив, в 2003г. было закуплено на 3,1% больше, чем годом ранее, и их импорт составил 112,55 млрд.дат.кр. (17,08 млрд.долл.).

Следующая по объему статья — машины и оборудование, на нее приходится 13,84% всего импорта. В 2003г. Дания закупила оборудования на 50,32 млрд.дат.кр. (7,64 млрд.долл.), что на 9% меньше, чем в 2002г. Удельные веса указанных статей, а также группы транспортных средств в общем объеме импорта по сравнению с 2002г. практически не изменились.

Стройматериалы составляют 7,7% датского импорта, в 2003г. их было закуплено на 27,99 млрд.дат.кр. (4,25 млрд.долл.), что на 3,4% превышает объем поставок 2002г.

Доля транспортных средств составляет 5,73%, объем закупок — 20,84 млрд.дат.кр. (3,16 млрд.долл.), импорт легковых автомобилей упал на 17,5%, импорт других средств транспорта вырос на 11,3%.

На энергоносители приходится 4,71% от общего импорта. В 2003г. Дания закупила нефтепро-

дуктов, угля, газа и электроэнергии на 2% больше, чем в предыдущем, объем импорта составил 17,11 млрд. дат.кр. или 2,6 млрд.долл.

*Основные торговые партнеры.* Верхняя тройка в списке основных торговых партнеров Дании за последние 10 лет не изменилась: как и прежде, на первом месте Германия, на втором – Швеция, на третьем – Великобритания. Четвертую строчку долгое время занимала Норвегия, однако в последние годы ее оттеснили США, ставшие очень значительным рынком для датских медикаментов, потребительских товаров и оборудования, в первую очередь, ветроэнергетических установок. Далее следуют остальные страны ЕС. На другие регионы (Азия, Латинская Америка) датского экспорта приходится совсем немного.

Германия является главным торговым партнером Дании. На Германию приходится 85 млрд. дат.кр. или почти пятая часть всего датского экспорта товаров и услуг. 600 датских предприятий имеют дочерние компании или свои отделения в Германии. При сокращении в 2003г. датского экспорта на традиционно крупнейший рынок сбыта в Германию на 3,5% отмечено увеличение экспорта на второй по значению рынок в Швецию на 7,3%.

В свете расширения ЕС экономисты полагают, что датский экспорт в страны Восточной и Центральной Европы в течение следующих 10 лет увеличится более чем на 20 млрд.дат.кр. или в 2 раза. Наиболее перспективным рынком региона представляется Польша, которая уже сегодня является главным реципиентом датского экспорта в Центральной и Восточной Европе, а через 5-10 лет может стать одним из главных торговых партнеров Дании в целом.

Также растут объемы торговли Дании с Китаем. За последние 10 лет импорт Дании из Китая вырос почти в 3 раза, а экспорт датских товаров в Китай увеличился в 4 раза. **Сегодня Китай занимает десятое место в списке важнейших датских торговых партнеров.** На начало 2003г. объем датских инвестиций в Китай, включая Гонгконг, составил 4 млрд.дат.кр.

## Таможенный тариф

Регулирование в области торговли в Дании осуществляется в соответствии с правилами и нормами ЕС. В датское законодательство инкорпорировано 97% директив КЕС по внутреннему рынку.

Основанием для классификации перемещаемых через датскую границу товаров и определения размеров таможенной пошлины, подлежащей уплате с этих товаров, является «Таможенный тариф Дании», введенный в действие с 1 янв. 1988г. В его основу положены «Гармонизированная система описания и кодирования товаров» Совета по таможенному сотрудничеству, «Единая номенклатура ЕЭС» и «Единый тариф ЕЭС» («Тарик»). В «Таможенном тарифе» установлены пошлины для ввоза товаров из третьих стран в процентах от стоимости товара. Имеются специфические таможенные ставки, выраженные в датской валюте за килограмм или литр. Как и остальные члены ЕС, Дания применяет «Единую номенклатуру ЕС» при импорте товаров из стран-не членов ЕС. ЕС имеет ряд соглашений о торговых преференциях с рядом стран, согласно которым размер импортной пошлины значительно снижен. Размер базовых ставок импортной пошлины – 4-16% по разным группам товаров.

В отношении импорта большинства промтоваров, произведенных в зоне Европейского экономического пространства (ЕЕА), ЕАСТ, импортные пошлины полностью отменены.

В дополнение к обязательным ставкам наиболее важные импортируемые продукты облагаются импортными сборами, рассчитываемыми на основе процентного содержания сахара, молочных жиров, молочного белка и крахмала в продуктах.

Закон о конкуренции Дании был изменен в конце 2000г. в части ограничений для слияния компаний (по сумме объема оборота, что соответствует нормам ЕС и в основном касается самых крупных компаний, также требования в случае превышения норм продать конкурентам часть производственных мощностей). Основные изменения:

- слияние компаний, если их оборот превысит 3,8 млрд.дат.кр., подлежит обязательному одобрению Советом по конкуренции. Две сливающиеся компании должны иметь оборот не менее 300 млн.дат.кр. (правительство предлагало границы: 3 млрд. и 200 млн.дат.кр.);

- в случае, если Совет по конкуренции признает какие-либо компании виновными в злоупотреблении своим доминирующим положением на рынке, первые штрафные санкции могут быть наложены с 1.07.2002г. (ряд политических партий будет бороться за большинство в Фолькетинге и введение штрафов уже с 1.07.2001г.);

- размеры штрафов будут определяться, исходя из датского законодательства, а не практики ЕС; если дизайн товара и рекламная кампания по его реализации отличаются от предлагаемого конкурентами, то это будет достаточным для непризнания какой-либо фирмы доминирующей;

- доминирующее положение на рынке, вне зависимости от границ страны, будет оцениваться с точки зрения положения на рынке определенной продукции; не принято предложение правительства об удалении представителей частного сектора из Совета по конкуренции, и его состав остается без изменений;

- при рассмотрении дел о нарушении Закона о конкуренции компаниям предоставляется право отстаивать свою позицию в Совете по конкуренции; в случаях нарушений при получении госсубсидий (или их несправедливого распределения), Совет имеет право прекращать их выдачу и требовать возврата в госбюджет.

Многие вопросы подлежат обязательному одобрению/ координационному регулированию КЕС. В 2001г. КЕС одобрила слияние датских мясных компаний Danish Crown и Steff Houlberg, которое фактически оформилось в 2002г. КЕС одобрила создание совместного предприятия между шведской компанией ICA Ahold (имеющей в Скандинавии сеть розничных магазинов по торговле продуктами питания и потребительскими товарами) и датской Dansk Supermarked, также имеющей широкую сеть универмагов, супермаркетов и мелких продовольственных магазинов и считающейся одной из трех компаний-лидеров во внутренней оптовой и розничной торговле в Дании, а также ряд других слияний.

Одним из самых последних разбирательств 2002г. в Дании стал вопрос о незаконной приграничной торговле, куда оказались втянутыми не только т.н. «челноки», но и компании, предлага-

шие более дешевый товар из-за рубежа. Значительное количество товаров (прицепы-дома, стиральные машины, бытовая техника), ввезенных, например, из Германии, где НДС составляет 16% (в Дании — 25%), перепродавалось по более низкой цене. Дело передано в КЕС.

Отмечается значительная приграничная торговля — закупка спиртного и сигарет в Германии и контрабанда этих товаров через датскую границу, в связи с чем принято решение о значительном снижении акцизов в Дании на данные товары с 1.10.03.

С 1.10.03 в Дании будет снижен акциз на спиртные напитки, прохладительные напитки и сигареты. Бутылка спиртного в 0,7 л. станет дешевле на 43,75 дат.кр.; полторолитровая бутылка газированной воды — на 1 дат.кр.; пачка сигарет (20 шт.) — на 4 дат.кр.

С 1.01.04 отменяется 24 часовое правило в т.н. приграничной торговле, когда в течение одних суток в Данию нельзя ввезти более определенного количества сигарет и алкоголя. С 2004г. для личного пользования можно ввозить 800 сигарет (4 блока и 10 л. алкоголя). Прочие вопросы регулирования торговых операций в Дании относятся к нормам ЕС.

В 2002г. в Дании отмечены случаи выставления КЕС штрафов ряду датских компаний в связи с картельными соглашениями (раздел рынка, договоренности по ценам, как завышение, так и незаконные скидки). В список штрафников попали также известные компании, как SAS, A.P.Moller (Maersk) и ряд других. КЕС оперирует размерами штрафа, которые могут составлять до 10% от объема оборота по картельному соглашению.

В Дании менее значительные нарушения законов о конкуренции и правилах внутреннего рынка могут наказываться в 50 тыс.дат.кр.; нарушения среднего уровня — до 15 млн.дат.кр.; самые тяжкие — от 15 млн.дат.кр. и выше.

## Египет

### Экономика

Выступая в Народном собрании 28 дек. 2003г., премьер-министр АРЕ А.Обейд отметил, что египетская экономика находится в стадии рецессии. Экономическое положение Египта, характеризовавшееся на протяжении последних лет как относительно стабильное, в 2003г. ухудшилось. Вместо нормальной работы по развитию экономики и социальной сферы правительство было вынуждено в течение года бороться с ростом цен, инфляцией и угрозой долларизации денежного оборота.

Сказалась неудача с реформированием валютно-финансовой сферы, а именно принятое под давлением американской администрации, Всемирного банка и МВФ решение об отказе от поддержания фиксированного курса египетского фунта. Плавающий курс был введен 28 янв. 2003г., и на следующий день египетский фунт обесценился на 17%, а к концу мая — на 30%.

Макроэкономические показатели в АРЕ

2000г. 2001г. 2002г. 2003г.

Прирост ВВП, % .....	5,1	6,6	3,5	3
ВВП, млрд.долл. (текущие цены) .....	87,3	93,0	96,3	99,2
Инфляция, % .....	2,3	2,5	3	4,7
Курс египетского фунта к долл. ....	3,88	4,56	4,64	6,17
Иностранные инвестиции, млн.долл. ....	2128,7	769,9	473,5	128,3
Поступления от интуризма, млрд.долл. ....	4,3	3,4	3,7	3,4

Поступления от Суэцкого канала, млрд.долл. ..	1,9	1,9	1,9	2,5
Доходы от экспорта нефти, млрд.долл. ....	2,27	2,63	2,01	2
Иностранная фин. помощь, млн.долл. ....	769	1080	500	-
Экспорт, млрд.долл. ....	6,4	7	6,6	9,1
Импорт, млрд.долл. ....	17,7	15,7	14,3	14
- импорт с отср. до 90 дней, млн.долл. ....	939,4	721,3	1070,2	
Вывод активов за границу, млрд.долл. ....	12,4	2,2	1,8	3,1
Вклады в инвал. на депоз. счетах, млрд.долл. ....	12,4	13,6	16,6	17,8
Сальдо плат. бал. по тек. опер., млн.долл. ....	-1163	-358,2	+57,5	+60
Золотовалютный резерв, млрд.долл. ....	15,1	14,2	14,4	14
Внешняя задолженность, млрд.долл. ....	27,8	28,6	28,8	29,4
Внутренний госдолг, млрд.долл. ....	63,2	63,8	71	75,2

В июле 2003г. египетское правительство приостановило проведение реформы, т.к. не оправдались планы ее разработчиков, прогнозирувавших, что официальный курс понизится с 4,60 ег.ф. за долл. до курса параллельного рынка (5,20 ег.ф. за долл. США), и в течение 2 месяцев установится единый обменный курс национальной валюты, который будет определяться спросом и предложением, а также денежно-кредитной политикой Центрального банка Египта, подкрепленной тенденциями роста и стабилизации, которые наметились в 2002г. в отдельных секторах египетской экономики.

Политическая напряженность в регионе, подготовка и проведение военной акции против Ирака, активизация в арабских странах террористов и исламских экстремистов и некоторые другие внешние условия оказались для проведения валютной реформы крайне неблагоприятными и предопределили значительное увеличение спроса на иностранную валюту, который (в пересчете на год по данным Национального банка Египта) в 2003г. оценивался в 18 млрд.долл., в то время как египетская банковская система смогла предложить 12 млрд.долл.

Участники валютного рынка, в т.ч. банки, фактически прекратили продажу иностранной валюты и конвертировали значительную часть фунтовых активов. За янв.-май 2003г. средства, зачисленные на инвалютные счета частного сектора, составили 13 млрд.ег.ф. (более 2 млрд.долл.). С июня 2003г. египетский фунт поддерживался правительством в основном административными мерами, и валюта по официальному курсу в свободную продажу не поступала.

В 2003г. Центральный банк Египта не прибегал к валютным интервенциям, т.к. золотовалютные резервы страны считаются основным результатом экономических реформ 90гг., и президент страны Х.Мубарак запрещает их использование для поддержания курса египетского фунта.

К 1 янв. 2004г. разница между курсом египетского фунта на параллельном рынке и котировками валют Центрального банка Египта значительно возросла. Официальный банковский курс поддерживался государством на уровне 6,17 ег.ф. за доллар США, а на параллельном рынке доллар предлагался по 7,25 ег.ф. Положение египетского фунта улучшилось только в начале 2004г., когда с молчаливого согласия Центрального банка Египта в банковской системе и на параллельном рынке начался массовый обмен новых иракских динаров на египетскую валюту.

Неудача с введением плавающего курса национальной валюты ослабила политические позиции сторонников экономических реформ, в частности, сына президента Гамалы Мубарака (возможного приемника отца) и соответственно усилила пози-

ции консервативного большинства правящей элиты, которая в дек. 2003г. добилась смены назначенного президентом в авг. 2003г. управляющего Центральным банком Египта.

В 2003г. обозначились элементы неопределенности в руководстве Египта и стали очевидными проблемы со здоровьем главы государства. На открытии зимней парламентской сессии 20 нояб. 2003г. во время выступления перед депутатами Народного собрания и Консультативного совета находящийся 22г. у власти 75-летний президент АРЕ Х.Мубарак потерял сознание. Реакция общества на это событие показала, что египтяне не хотят смены лидера и не готовы к ней.

В международных делах Египет в 2003г. придерживался сбалансированного курса на поддержание нормальных отношений со всеми странами. 16-17 июля 2003г. состоялся визит в АРЕ министра иностранных дел РФ И.С.Иванова. США и страны ЕС сохраняют влияние на формирование египетской внешней политики, что объясняется значительной зависимостью АРЕ от их финансовой, экономической и военной помощи. На эти страны в 2003г. приходилось 68% внешней задолженности Египта.

4-5 окт. 2003г. состоялся госвизит в АРЕ канцлера Германии Г.Шредера. На германо-египетских переговорах о торгово-экономическом сотрудничестве основным вопросом было погашение Египтом задолженности по ранее полученным от немецкого правительства и банков кредитам. По данным Центрального банка Египта, долг Египта Германии составляет 2,5 млрд.долл. Немецкие кредиторы в 2002-03гг. с трудом решали вопросы возврата средств, предоставленных своим египетским партнерам, которые, ссылаясь на отсутствие в стране валюты, предлагали в погашение задолженности египетские товары, а также услуги по приему немецких туристов.

В связи с неприятием египетским обществом американского военного вмешательства в Ираке в 2003г. у Египта возникла напряженность в отношениях с США. Американцы указали на неэффективность использования египетской стороной в предыдущие годы финансовой и экономической помощи. В 2003г. американская сторона дала понять египтянам, что Египет превратился в «черную дыру», через которую бесследно исчезают деньги налогоплательщиков (25 млрд.долл. в течение последних 20 лет). Задолженность египетского правительства США на начало 2004г. составила 5,5 млрд.долл. Американская администрация, учитывая имеющиеся у Египта трудности в валютно-финансовой сфере, проводит политику давления на руководство страны и пытается использовать авторитет Х.Мубарака среди глав арабских государств для усиления своих позиций в иракском и палестинском вопросах.

Американо-египетские отношения настолько осложнились, что в 2003г. египтянам не удалось оформить соглашениями получение обещанных компенсаций по Ираку (2,3 млрд.долл.). В дек. 2003г. для обсуждения всего комплекса возникших проблем американцы пригласили египетского президента Х.Мубарака посетить в начале 2004г. Вашингтон.

Египетское правительство в 2003г. исключительное значение придавало укреплению отношений со странами бассейна Нила (Эфиопия, Судан,

Уганда, Кения, Танзания), т.к. некоторые из них требуют проведения переговоров по пересмотру соглашений 1929 и 1959гг. об использовании водных ресурсов этой африканской реки или выплаты миллиардных денежных компенсаций. Водные ресурсы Нила оцениваются в 84 млрд.куб.м. в год (договорная доля Египта составляет 55,5 млрд.куб.м.).

Неблагоприятные внешние и внутренние условия, сложившиеся в 2003г., отрицательно сказались на инвестировании в экономику АРЕ национальных и иностранных капиталов. В сент. египетское правительство рассмотрело положение с инвестициями с янв. по июль 2003г. и признало ситуацию неудовлетворительной, т.к. общий объем инвестиций составил 1,2 млрд.долл., из которых только 13% приходилось на иностранных инвесторов. В апр. 2003г. американская компания «Крафт Фудз» приобрела египетскую компанию «Фемели Ньютрейшен» за 100,6 млн.долл.

В рамках политики поощрения иноинвестиций и создания положительного инвестиционного имиджа Египта 3-4 дек. в Каире состоялась международная конференция «Иджипт Инвест 2003», в которой принимали участие египетские министры экономического блока, представители Всемирного банка, ЮНКТАД, банков арабских стран и Египта, специализированных инвестиционных фондов, нефтяных, промышленных и торговых компаний, руководители иностранных представительств по торгово-экономическим вопросам. На рассмотрение участников была предложена новая инвестиционная программа египетского правительства, включающая 132 проекта в различных отраслях экономики с общим объемом капиталовложений свыше 16,1 млрд.долл.

Выступавшие на конференции инвесторы отметили трудности с конвертацией египетских фунтов в иностранные валюты и репатриацией прибылей. Также обсуждались факторы, препятствующие прямым иностранным инвестициям: устаревшее законодательство; слабый менеджмент как на национальном, так и на отраслевом уровнях; коррупция; нехватка квалифицированных кадров в правительственных органах.

В связи с необходимостью сокращения дефицита государственного бюджета египетское правительство предприняло меры по ускорению в 2003г. приватизации госпредприятий. В мае были объявлены торги на продажу госучастия в акциях гостиниц «Хелнан Шепард» (100%), «Найл Хилтон» (70,54%), «Дахаб Хилтон» (70,54%), холодильников компании «Александрия Кулинг» (90%) и предприятий компании «Дельта Фертилайзер» (90%). В конце 2003г. подготовлены программы приватизации 35 госпредприятий и вновь освоенных (в рамках мега проектов Тошка, Северный Овенат, Вест Дельта и Северный Синай) государственных с/х земель, а также государственных жилищных комплексов. Инвесторы не проявляли особого интереса к участию в приватизации из-за нестабильности и непредсказуемости обстановки в Египте и в регионе.

Неблагоприятная ситуация сложилась с внешним заимствованием средств. Египтяне смогли использовать в течение года иностранных кредитов на 645 млн.долл., а погасили, включая проценты, 1231 млн.долл. Страны-доноры и МВФ под разными предложениями не давали египтянам воспользоваться уже подписанными кредитными со-

глашениями и выдвинули жесткие требования к египетскому правительству в части приватизации страховых компаний и ведущих египетских государственных банков, принятия эффективных мер к прекращению отмывания в Египте капиталов, разработки антимонопольного законодательства и рационализации государственных расходов. По мнению кредиторов, в целях контроля за целевым использованием финансовой помощи и займов представителями доноров (прежде всего послы) должны ежемесячно встречаться в Каире с руководителем Сектора международного сотрудничества МИД АРЕ госминистром международного сотрудничества Ф.Абу Эн-Нагой.

Египетское руководство в целом считает требования доноров неприемлемыми и нарушающими суверенитет, но постепенно вынуждено идти на уступки: 21 дек. 2003г. в Каире состоялось первое инспекционное совещание доноров с посещением в Фаюме одного из строящихся объектов. В мероприятии участвовали представители Канады, Франции, Финляндии, Германии, Голландии, Италии, Швеции, Всемирного банка. Американского агентства развития, ЕС, Японии и МВФ.

Валютный кризис обозначил произошедшие за годы рыночных реформ структурные изменения в экономике.

1. Сформировался ориентированный на внешний рынок сектор товаров (производимых с использованием местных ресурсов) и услуг, включая туризм. Предприятия этого сектора в течение 2003г. находились на подъеме, и их удельный вес в ВВП увеличился до 17%.

Наибольшего прогресса египтянам удалось достичь в сфере разведки и добычи природного газа, которая финансируется за счет инвестиций «Бритиш Газ», «Бритиш Петролеум», «Газ дэ Франс», «Эни» и «Шелл». **Подтвержденные запасы природного газа в Египте** составляют 58,5 трлн. куб. футов (1,7трлн. куб. м.). Европейские энергетические концерны рассматривают Египет как потенциального стратегического поставщика природного газа. В 2003г. закончена первая очередь экспортного газопровода, по которому газ поставляется в Иорданию, и достигнуты межправительственные договоренности о продолжении строительства этого газопровода через Сирию, Турцию и Румынию с выходом на юг Европы. Строятся 2 крупных комбината по сжижению газа для поставок на экспорт суммарной производительностью 9 млн. т. сжиженного газа в год. В июне 2003г. в порту Дамietta закончено обустройство глубоководного терминала для приема газозовозов.

2. Сохранился обеспечивающий социальную стабильность египетского общества сектор, объединяющий государственные предприятия, цены на продукцию и услуги которых прямо или косвенно субсидируются государством (энергетика, коммунальное хозяйство, транспорт, пищевая промышленность и производство минеральных удобрений – всего: 15% – ВВП). Эта часть экономики работала в 2003г. стабильно и реализовала 9 млрд.ег.ф. (1,5 млрд.долл.) прямых и 30 млрд.ег.ф. (5 млрд.долл.) косвенных бюджетных субсидий. В 2003г. основные составные египетской потребительской корзины, в т.ч. хлеб, рис, сахар, электроэнергия, природный газ, вода и бензин, были одними из самых дешевых в мире. Функционировала госсистема бесплатного среднего и высшего об-

разования. В связи с необходимостью поддержания достигнутого в пред.гг. уровня жизни (хотя и невысокого) правительство пошло на дополнительное финансирование сектора, и дефицит госбюджета АРЕ в 2003г. увеличился до 40 млрд.ег.ф. (20 млрд.ег.ф. в 2002г.). Отношение дефицита госбюджета к ВВП Египта в 2003г. оценивается в 7,4%. В соответствии с рекомендациями МВФ этот показатель не должен превышать 5%.

3. Образовался крупный частный, определяющий экономическое положение страны, сектор, предприятия которого работают на внутренний рынок, а также на экспорт, но используют в основном импортное сырье и комплектующие, (удельный вес в ВВП этих производств – 67%). Компании этого сектора в 2003г. из-за обесценения египетской валюты испытывали трудности с импортом сырья и ростом цен на их продукцию – сокращали производство.

## Внешняя торговля

Сложное экономическое положение страны предопределило необходимость принятия египетским правительством мер по увеличению экспорта. Во II пол. 2003г. египтяне активизировали внешнеторговую политику и добились согласия ЕС на вступление в силу с 1 янв. 2004г. (на год раньше договорной даты) подписанного 26 июня 2001г. Соглашения об ассоциировании АРЕ в ЕС, которое предусматривает создание для Египта преференциальных условий торговли, обеспечивающих рост египетского экспорта на европейский рынок, в т.ч. отмену с 1 янв. 2004г. таможенных пошлин на ввозимые из Египта в ЕС текстильные товары полностью и сельскохозяйственную продукцию в пределах согласованных квот. В дальнейшем в течение 12 лет ЕС обязуется постепенно отменить таможенные пошлины на все импортируемые из Египта товары.

Правительство Египта важное место в своей внешнеэкономической политике отводит вопросам подключения египетских фирм к проектам реконструкции Ирака. В 2003г. египетские компании получили 2 подряда: на подготовку иракских школ к 2003/04гг. уч. году, включая поставку учебников, и на создание сети мобильной связи в центральных районах Ирака.

Проведены переговоры с компанией «Халибертон» об участии египетских нефтяников в качестве субподрядчиков в восстановлении дебета иракских нефтяных скважин.

Египетские фирмы в 2003г. активизировали работу на иракском рынке: из АРЕ в Ирак значительно увеличились поставки продовольствия, медикаментов, мыла, стирального порошка и других товаров первой необходимости.

В конце 2003г. египетские органы законодательной и исполнительной власти разработали предложения по подъему экономики в 2004г. Предлагается создать эффективный, не зависящий от объема экспортно-импортных операций, механизм решения проблемы курса египетского фунта, принять ограничивающий возможность репатриации закон об иностранных капиталовложениях, усилить государственный контроль за качеством экспортных товаров, расширить субсидирование экспорта сельскохозяйственной продукции. Президент Египта Х.Мубарак сформулировал в качестве основных задач египетско-



го правительства в 2004г. создание единого валютного рынка, обеспечение доступности свободно конвертируемой валюты для всех его участников, транспарентности продажи поступающей в страну валюты и увеличение прироста ВВП до 4% в год.

Представители египетских деловых кругов пессимистически оценивают перспективы выхода египетской экономики в 2004г. из рецессии. При этом они исходят из возможного изменения внутриполитической обстановки, на которую будет влиять перспектива возникновения кризиса существующей системы власти. Не исключается, что обострится необходимость решения вопроса о приемнике нынешнего президента.

Неблагоприятные финансово-экономические условия, сложившиеся в АРЕ в 2003г., отрицательно сказались на притоке иностранных инвестиций. Многие инвесторы начали выводить свои капиталы из Египта. В мае 2003г. итальянский энергетический концерн «Эдисон» продал свои египетские активы малазийскому инвестору за 1,5 млрд.долл. По информации Центрального банка Египта, сальдо движения капиталов в 2002/03 фин.г., который завершился 30 июня 2003г., составило – 2983 млн.долл.

В 2003г. египетские власти широко использовали антидемпинговые процедуры для ограничения импорта в страну ряда товаров в целях регулирования внутреннего рынка и выравнивания торгового и платежного балансов. В 2003г. министерством внешней торговли АРЕ проводилось несколько антидемпинговых расследований (АДР). Действовали антидемпинговые пошлины в отношении поставок сахара из ЕС, шин автомобильных – Франции, Японии и Индонезии, прутка стального – Румынии, Украины, Латвии, Турции, красителей – Индии, КНР и Южной Кореи, стального листа – **России** и Хорватии.

В 2003г. протекционистская политика, проводимая Министерством внешней торговли АРЕ, оказала негативное воздействие на состояние египетских внешнеэкономических связей и явилась причиной обострения кризисных явлений в экономике. Это было признано египетским парламентом. В дек. 2003г. в Народном собрании министр внешней торговли АРЕ Ю.Б.Гали был подвергнут резкой критике в связи с проведением антидемпинговых мероприятий, которые вызвали в арабских и европейских странах введение ответных ограничений на импорт египетских товаров.

В ответ на отказ Египта отменить установленные в 2002г. антидемпинговые пошлины на импорт саудовских полимеров Эр-Риад объявил о приостановлении саудовско-египетского торгового соглашения от 1998г. и введении запрета на импорт египетских товаров, не соответствующих действующим в Саудовской Аравии стандартам качества. По результатам переговоров была достигнута договоренность о том, что в I кв. 2004г. египетская сторона пересмотрит решение по антидемпингу в отношении саудовских поставщиков полимеров (нефтехимический концерн «Сабек»).

Высокие таможенные тарифы (20%) и антидемпинговые (40%) пошлины, которые действовали в Египте в 2003г. по импорту проката черных металлов, явились одной из основных причин спада производства в металлургии и кризиса в строительстве. Инициатор антидемпинговых расследований по

черным металлам, которые были начаты в 1998г. и закончены в основном к 2001г., египетская финансово-промышленная группа «Эзз Стил Груп» установила контроль над основными египетскими сталелитейными предприятиями и подняла в 2003г. внутренние цены на прокат черных металлов в 1,5 раза. Чистая прибыль ФПП при продаже тонны металла на внутреннем рынке увеличилась в течение пред.г. с 10 до 45 долл. На парламентских слушаниях по вопросу монополизации рынка в качестве последствий неадекватной внешнеторговой политики были отмечены разбалансирование внутреннего рынка, сокращение рабочих мест по 85 специальностям в строительстве и неполное использование производственных мощностей в металлургии.

11 янв. 2004г. правительство АРЕ объявило о снижении до 5% ставок таможенных пошлин на импорт стального прутка и до 3% – заготовки для переката. Одновременно принято решение об изучении вопроса о пересмотре антидемпинговых пошлин по прокату черных металлов. Процедура пересмотра антидемпинговых пошлин для чиновников министерства внешней торговли АРЕ является не простым делом, т.к. по каждому случаю приходится докладывать высшему политическому руководству страны и согласовывать вопрос с ВТО.

В отношении России позиция руководства антидемпингового департамента характерна тем, что Египет, являясь членом ВТО и поддерживая присоединение России к ВТО, в то же время не признает рыночного статуса российской экономики и в течение последних лет под предлогом борьбы с демпингом применяет меры, носящие дискриминационный характер. Так, по российскому горячему и холоднокатаному стальному листу с фев. 2000г. применяется 40% антидемпинговая (АД) пошлина.

По утверждению египетской стороны, решение о введении указанной АД пошлины принято в целях защиты местной сталелитейной промышленности и в полном соответствии с нормами, действующими в ВТО. Это решение было принято без предварительных консультаций с российской стороной и без уведомления о наличии жалобы от египетского производителя стального листа.

В фев. 2001г. срок действия указанной пошлины декретом министерства внешней торговли АРЕ был продлен еще на один год, и начато новое антидемпинговое расследование, или мероприятия по пересмотру АД пошлины. В фев. 2002г. данное АDR было завершено, и его результатом явилось продление АД пошлины еще на 3г., т.е. до 8 фев. 2005г.

В 2003г. экспортные цены на базе ФОБ на российские товары соответствовали уровню мировых цен и не могли рассматриваться египетской стороной как наносящие ущерб местным товаропроизводителям.

Ставки взимаемых египетской стороной таможенных пошлин по большинству товарных позиций по импорту составляют до 40%, кроме некоторых товаров, производимых или собираемых в АРЕ, в т.ч. автомобилей, ставки таможенных пошлин на которые составляют 40-135% в зависимости от класса и декларируемой стоимости.

В этой связи как одна из форм организации доступа производителей легковых автомобилей на египетский рынок иностранными фирмами активно используется сборка автомобилей в АРЕ на условиях кооперации с местными компаниями (в

случае использования при сборке произведенных в Египте частей на не менее 30% от стоимости выпускаемых автомобилей ввозимые из-за границы комплектующие освобождаются от обложения таможенными пошлинами). Удельный вес местных комплектующих в автомобилях, собираемых фирмой «Лада Иджипт» на заводе «Судзуки Иджипт», составляет 34% от конечной стоимости.

### Уровень жизни

Площадь Египта составляет 1001,4 тыс. кв. км, 95% которых занимают пустыни. Под хозяйственные цели используется 35,2 тыс. кв. км.

Население АРЕ в 2003г. увеличилось на 1 млн. человек и на 1 янв. 2004г. достигло 70,2 млн. человек, включая 2,9 млн. египтян, проживающих за границей, из которых 1,9 млн. временно выехали из страны для работы за рубежом. Темпы естественного прироста населения снижаются — в 2003г. они уменьшились до 1,9%. На мужчин приходится 51% населения. По прогнозу Центр. агентства мобилизации и статистики, население Египта к 2029г. удвоится и составит 123 млн. чел.

Египетское законодательство признает трудоспособным лицо, которое достигло 15-летнего возраста. Численность трудоспособного населения АРЕ на 1 янв. 2003г. превысила 20 млн. чел. Число постоянно занятых составило 18 млн. чел. Несмотря на то, что, по оценке экспертов МВФ, реальные потребности государственного сектора экономики АРЕ в рабочей силе не превышают 0,6 млн. чел., в нем занято 6 млн. чел.

Число безработных — 2 млн. чел. К временной и сезонной работе в 2003г. привлечался 1 млн. чел., в т.ч. — 0,3 млн. детей в школьном возрасте для уборки хлопка. Через биржи труда в 2003г. был трудоустроен 1 млн. чел., в т.ч. 0,8 млн. выпускников учебных заведений. В 2004г. правительство планирует трудоустроить 0,6 млн. чел.

На детей в возрасте до 15 лет приходится 37% населения страны. Египтяне в возрасте от 15 до 40 лет составляют 41% населения, от 40 до 60 лет — 16% и старше 60 лет — 6%. Продолжительность жизни мужчин в Египте в 2003г. достигла 68 лет и женщин — 72 лет. Среднестатистическая египетская семья состоит из 5 чел.

В дельте Нила живет и работает 97% населения Египта. Плотность населения в этом районе считается одной из самых высоких в мире. В Каире этот показатель составляет 32 тыс. чел. на 1 кв. км.

Одной из трудно разрешимых проблем Египта считаются вопросы, связанные с состоянием окружающей среды. 80% промышленных сточных вод сбрасываются в окружающую среду без какой-либо очистки. Полной и частичной очистке подвергается только 20% сточных вод. Египетская промышленность выбрасывает 10 тонн летучих отходов в минуту. Содержание окиси свинца и кадмия в каирском воздухе в 8 раз превышает допустимый уровень.

В Каире проживает 7,5 млн. чел., в провинции Гиза, относимый египтянами к так называемому большому Каиру — 5,4 млн. чел. и в Александрии — 3,6 млн. чел.

Уровень зарплаты неквалифицированного рабочего составляет 300 ег.ф., квалифицированного — 600 ег.ф. в месяц (50 и 100 долл.). На уборке хлопка ставка составляет 15 ег.ф. за двое суток при 12-часовом рабочем дне.

Несмотря на то, что 40 млн. чел. страны живет бедно или находится за чертой бедности, внутриполитическое положение в египетском обществе относительно стабильно. Это объясняется отлаженной системой подавления любого проявления социального недовольства и сохранением в стране чрезвычайного положения, введенного в 1981г. после убийства мусульманскими террористами египетского президента А.Садата.

В марте 2003г. связи с началом боевых действий в Ираке жители Каира провели несколько массовых демонстраций протеста у американского и британского посольств, в ходе которых полиция не обеспечила контроля событий. На городских улицах были сожжены несколько автомобилей. После этого все митинги протеста в 2003г. проводились на центральном стадионе в одном из новых районов Каира Наср-сити. Не санкционированные властями демонстрации и митинги запрещены.

Выступая в Народном собрании 28 дек. 2003г., премьер-министр АРЕ А.Обейд отметил, что египетская экономика находится в стадии рецессии. Экономическое положение Египта, характеризовавшееся на протяжении последних лет как относительно стабильное, в 2003г. ухудшилось. Вместо выполнения намеченных планов по развитию экономики и социальной сферы правительство вынуждено бороться с ростом цен, инфляцией и угрозой долларизации денежного оборота.

Сказалась неудача с реформированием валютно-финансовой сферы, а именно принятое под давлением американской администрации, Всемирного банка и МВФ решение об отказе от поддержания фиксированного курса египетского фунта. Плавающий курс был введен 28 янв. 2003г., и на следующий день египетский фунт обесценился на 17%, а к концу мая — на 30%.

В июле египетское правительство приостановило проведение реформы, так как не оправдались планы ее разработчиков, прогнозировавших, что официальный курс понизится с 4,60 ег.ф. за долл. до курса параллельного рынка (5,20 ег.ф. за долл.), и в течение 2 месяцев установится единый обменный курс нацвалюты, который будет определяться спросом и предложением, и денежно-кредитной политикой ЦБ Египта, подкрепленной наметившимися в отдельных секторах египетской экономики тенденциями роста и стабилизации.

Политическая напряженность в регионе, подготовка и проведение военной акции против Ирака, активизация в арабских странах террористов и исламских экстремистов и другие внешние условия оказались крайне неблагоприятными для проведения валютной реформы и предопределили значительное увеличение спроса на инвалюту, который (по данным Нац. банка Египта) в 2003г. оценивался в 18 млрд.долл., в то время как египетская банковская система смогла предложить 12 млрд.долл.

Участники валютного рынка, в т.ч. банки, фактически прекратили продажу инвалюты и конвертировали значительную часть фунтовых активов. За янв.-май 2003г. средства, зачисленные на инвалютные счета частного сектора, составили 13 млрд.ег.ф. (2 млрд.долл.). С июня 2003г. египетский фунт поддерживался правительством в основном административными мерами, и валюта по официальному курсу в свободную продажу не поступала.

В 2003г. ЦБ Египта не прибегал к валютным интервенциям, так как золотовалютные резервы страны считаются основным результатом экономических реформ 90гг., и президент страны Х.Мубарак запрещает их использование для поддержания курса египетского фунта. К 1 янв. 2004г. разница между курсом ег.ф. на параллельном рынке и котировками валют ЦБ Египта значительно возросла. Официальный банковский курс поддерживался государством на уровне **6,17 ег.ф. за долл.**, а на параллельном рынке долл. предлагался по 7,25 ег.ф.

Положение ег. ф. улучшилось только в начале 2004г., когда с молчаливого согласия ЦБ Египта в банковской системе и на параллельном рынке начался массовый обмен новых иракских динаров на египетскую валюту. Неудача с введением плавающего курса нацвалюты ослабила политические позиции сторонников экономических реформ, в частности, сына президента Гамала Мубарака (возможного приемника отца) и соответственно усилила позиции консервативного большинства правящей элиты, которая в дек. добилась смены назначенного президентом в авг. 2003г. управляющего ЦБ Египта и в целях регулирования рынка предложила вернуться к отмененной в 1984г. карточной системе распределения продуктов питания.

В 2003г. обозначились элементы неопределенности в руководстве Египта, и стали очевидными проблемы со здоровьем главы государства. На открытии зимней парламентской сессии 20 нояб. 2003г. во время выступления перед депутатами Народного собрания и Консультативного совета находящийся 22 года у власти 75-летний президент АРЕ Х.Мубарак потерял сознание.

Политическая система АРЕ в 2003г. не претерпела изменений. Действующая конституция принята в 1971г. Президент — глава государства руководит исполнительной властью и обладает правом «вето» по вопросам внесения изменений в действующее законодательство. Назначает вице-президентов (этот пост в АРЕ традиционно вакантен), премьер-министра, министров, губернаторов всех 26 провинций, руководство органов госбезопасности, членов верховного суда и с окт. 2002г. управляющего ЦБ Египта. Указ египетского президента имеет силу закона. Президент является верховным главнокомандующим. Последние президентские выборы состоялись в сент. 1998г., когда Х.Мубарак был переизбран на очередной 6-летний срок.

Разработкой и принятием законов занимается Народное собрание АРЕ (нижняя палата парламента, имеющая 444 депутатских места) и Консультативный совет АРЕ (верхняя палата парламента; имеющая 264 депутатских места). Выборы в Народное собрание АРЕ состоялись в конце 2000г. Срок полномочий депутатов нижней палаты парламента — 5 лет. Одна треть депутатов Консультативного совета АРЕ назначается президентом. Выборы в верхнюю палату парламента прошли в мае 2001г.

В парламенте доминируют представители Национально-демократической партии (НДП), которая была основана А.Садатом в 1978г. и с тех пор находится у власти. НДП контролирует органы исполнительной власти на местах и в центре, а также средства массовой информации и государственные предприятия.

Кроме правящей партии в 2003г. в АРЕ действовало 16 других политических организаций, в т.ч. партия «Новый вафд» (7 мест в Народном со-

брании АРЕ), Национально-прогрессивная партия (6 мест), Демократическая насеристская партия (2 места) и Либерально-социалистическая партия (1 место).

Египетское правительство формально подотчетно парламенту. Фактически является основным инструментом политики президента. Важнейшие решения, касающиеся деятельности исполнительной власти, принимаются президентом при участии премьер-министра и министров. Ключевыми ведомствами являются министерства обороны, информации, МИД и МВД.

Составной частью политической системы АРЕ считаются вооруженные силы, служба в которых является конституционной обязанностью. Срок службы в армии — 3 года. В сухопутных войсках служат 320 тыс., ПВО — 75 тыс., ВВС — 29 тыс. и ВМФ — 19 тыс. человек. Численность сил безопасности превышает 250 тыс. и национальной гвардии — 60 тыс.чел.

## Госбюджет

Финансовый год в АРЕ начинается **1 июля**. Основная цель госбюджета 2003/04г. — стабилизация экономики и устранение негативных тенденций в валютно-финансовой сфере. Расходная часть бюджета определена в 158,6 млрд.ег.ф. (28 млрд.долл.), что на 17 млрд.ег.ф. больше чем в 2002/03г. Бюджетные доходы планируются на уровне 130,9 млрд.ег.ф. (23 млрд.долл.), т.е. с увеличением на 6,9 млрд.ег.ф. по сравнению с 2002/03г.

Источники поступлений в бюджет: налоги — 33 млрд.ег.ф., таможенные сборы и пошлины — 15 млрд.ег.ф., доходы от эксплуатации Суэцкого канала, экспорта нефти и газа, операций ЦБ Египта — 28 млрд.ег.ф., доходы от приватизации и хозяйственности — 511 млрд.ег.ф., поступления в связи с размещением внешних и внутренних займов и проценты по выданным госкредитам — 18 млрд.ег.ф.

В расходной части бюджета на социальные нужды выделено 63 млрд.ег.ф., в т.ч. на пенсии — 14 млрд.ег.ф., дотации — 8 млрд.ег.ф., молодежные программы — 1 млрд.ег.ф., спорт, религию и культуру — 4 млрд.ег.ф.

Госинвестиции в развитие инфраструктуры — 20 млрд.ег.ф. Важными статьями госбюджета являются расходы:

на оборону — 15 млрд.ег.ф., обслуживание внешнего — 7 млрд.ег.ф. и внутреннего долгов — 38 млрд.ег.ф., содержание правительственного аппарата — 6 млрд.ег.ф.

ЦБ Египта использует три системы расчета дефицита госбюджета. В первом случае дефицит рассчитывается только по текущим операциям правительства. На 30 июня 2003г. этот показатель составляет — 25,6 млрд.ег.ф., отношение дефицита госбюджета к ВВП оценивается в 6,3%. Во втором варианте текущие операции правительства дополняются операциями египетского государственного инвестиционного банка «Нэйшнл Инвестмент Бэнк» и операциями госстрахкомпаний. В связи с этим дефицит госбюджета АРЕ возрастает до — 33,5 млрд.ег.ф., и его отношение к ВВП — до 8,3%. В третьей версии учитываются операции со средствами государственных пенсионных фондов. Это уменьшает дефицит госбюджета до — 10,5 млрд.долл. и отношение этого показателя к ВВП — до 2,5%.

## Валютный контроль

В связи с введением в 2003г. плавающего курса Египетского фунта правительство разработало и утвердило новые правила организации сделок с инвалютой, которые не предусматривают участие государства в определении обменных курсов инвалют.

Формально курс египетского фунта определяется непосредственно коммерческими банками в зависимости от спроса и предложения. В АРЕ 57 банков имеют лицензию ЦБ Египта на операции с инвалютой.

В соответствии с новыми правилами с 29 янв. 2003г. банки-участники рынка информируют ЦБ Египта о сделках с инвалютой с указанием объемов и цен, а также сообщают сведения о покупателях и продавцах. Информация передается в течение рабочего дня (с 8.00 до 16.00).

В течение первого месяца реформирования валютного рынка правительство было вынуждено в административном порядке организовать конвертацию поступающей в страну валюты и усилить контроль за валютными средствами, получаемыми египетскими юр. и физлицами.

24 марта 2003г. принят декрет правительства АРЕ № 506, который предписывает организациям и предприятиям независимо от форм собственности организовать спецучет по движению платежных средств в инвалюте и продавать банкам 75% полученной инвалюты в течение 7 дн. со дня ее зачисления на счет.

В целях упрощения валютного контроля компании и фирмы, администрации гостиниц и др. предприятия, получающие инвалюту, должны сообщать в установленном порядке сведения о суммах в инвалюте и датах оформления перевода этих сумм на их счета, а также о фактически поступивших суммах в инвалюте. Информация проверяется ЦБ Египта. Под декрет не подпадают компании, осуществляющие свою деятельность в специальных экономических и свободных зонах, а также предприятия минобороны и МВД.

26 марта 2003г. были внесены соответствующие изменения в экспортное регулирование. В частности, египетские экспортеры обязаны обеспечить поступление в страну в полном объеме экспортной выручки в течение 90 дн. с даты отгрузки товара на экспорт. Банковские расходы и комиссии включаются в 75% экспортной выручки, подлежащей обязательной продаже банкам. Подробно регламентированы вопросы подачи соответствующих деклараций в контролирующие структуры, а также в банки, через которые осуществляются расчеты по экспортным операциям. За нарушение действующих инструкций экспортер может быть исключен из внешнеторгового реестра. В 2003г. административные меры были приняты министерством внешней торговли АРЕ против 41 экспортера.

Валютное законодательство АРЕ не позволяет организовать в Египте в полном смысле свободный рынок инвалют. Отсутствует валютная биржа. Межбанковский валютный рынок, который контролируется государством, вынужден конкурировать с параллельным рынком валют, формируемым в теневой экономике за счет туристического сектора и нелегальной конвертации средств работающих за границей египтян. К организации межбанковского валютного рынка египтяне планируют приступить в середине фев. 2004г.

Госдолг и политика в области внутреннего государственного долга осуществлялась в 2003г. минфином АРЕ, исходя из следующих факторов: платежеспособность государства обеспечивается за счет сбора налогов, таможенных пошлин, штрафов и инвестиционных прибылей; заимствование средств проводится через выпуск государственных казначейских обязательств (ГКО) и/или денежной эмиссии.

Для формирования доходной части госбюджета решающее значение имеет сбор налогов, таможенных пошлин и штрафов, на которые в 2003г. приходилось 53,4% бюджетных поступлений. Правительство считает, что возможности увеличения ставок налогов, пошлин и штрафов как средства формирования госактивов полностью использованы, и дальнейший их рост негативно скажется на продуктивности экономики, инвестициях и внутреннем потреблении, а также в целом повлечет снижение темпов экономического роста.

В случае недостатка платежных средств, для сокращения дефицита госбюжета правительство полагает целесообразным использовать механизм заимствования денежных средств на внутреннем рынке через выпуск государственных казначейских обязательств (ГКО) и/или денежную эмиссию. В дореформенный период (до 1990г.) дефицит госбюджета финансировался за счет внешних займов.

При этом египетская концепция организации госфинансов допускает увеличение дефицита госбюджета как финансового инструмента в период экономической рецессии или в предкризисный период (что египтяне и сделали в 2003г.). Выпуск необеспеченных денежных знаков в обращение считается наилучшим выходом из положения, так как резко осложняет положение основной массы населения (инфляция и рост цен) и в конечном итоге подрывает кредитоспособность государства. Правительство использует для покрытия дефицита бюджета заимствование средств на внутреннем финансовом рынке.

В Египте существует две концепции расчета внутреннего госдолга.

1. В сумму внутреннего госдолга включаются правительственная часть, в т.ч. задолженность правительства по ГКО, сальдо по расчетам правительства с банковской системой, задолженность правительства Национальному инвестиционному банку, и хозяйственная часть, в т.ч. задолженность государственных хозяйствующих субъектов Национальному инвестиционному банку и сальдо по расчетам государственных хозяйствующих субъектов с банковской системой.

2. В сумму внутреннего госдолга включаются внутренние долги правительства и государственных хозяйствующих субъектов, внутренний долг (нетто) Национального инвестиционного банка, то есть активы банка за вычетом задолженности правительства и государственных хозяйствующих субъектов этому банку.

При формировании внутреннего госдолга правительство исходит из того, что долгосрочные казначейские облигации и депозитарные расписки являются инструментом заимствования у физических и юридических лиц, в т.ч. банков и страховых компаний, на цели экономического развития, сдерживания инфляции и в случае войны для финансирования военных расходов. Долгосрочные казначейские облигации бывают в Египте трех видов: с погашением до 5 лет, от 5 до 20 лет и свыше 20 лет.

С начала рыночных реформ в Египте используются казначейские векселя — инструмент краткосрочного заимствования правительством денежных средств с условием погашения через 91, 182 и 364 дня. Правительство реализует казначейские векселя через фондовый рынок и торги со скидкой от 10 до 12% от номинала. При учете казначейских векселей выплачивается от 5 до 13,5% годовых. В конце 2003г. дисконт составлял 10%, а учет 3-месячных векселей производился под 6,893%, 6-месячных — 7,314% и годовых — 8,000%.

Казначейские векселя со сроком погашения 91 день впервые были предложены на рынке ценных бумаг в янв. 1991г., со сроком погашения 182 дня — в сент. 1991г. и со сроком погашения 364 дня — в марте 1992г. А 6 нояб. 2003г. минфин АРЕ разместил в ЦБ Египта казначейские векселя с погашением через 89 дней по 7,141% годовых.

Минфин использует казначейские векселя как средство привлечения «живых» денег на финансирование экономических реформ и считает их более эффективными, чем другие виды ГКО. Египтяне используют также казначейские векселя для поддержания в приемлемых размерах дефицита госбюджета, замещая ими иностранные кредиты, которые ранее использовались в этих целях. В 80гг. отношение дефицита госбюджета АРЕ к ВВП было значительным. В 1986г. этот показатель составил 23%, в 1988г. — 23,4%. В 2003г. этот показатель составил 10%. Для покрытия дефицита госбюджета египетское правительство использовало кредиты иностранных банков.

Государственные евродолларовые облигации выпущены в Египте впервые в июне 2001г. на 1,5 млрд.долл. и состоят из двух траншей: 1 млрд.долл. имеет срок погашения 10 лет под годовую процент 8,75%; 0,5 млрд.долл. имеет срок погашения 5 лет под годовую процент 7,6%.

Расчет годовых процентов по государственным евродолларовым облигациям производился на основе схемы расчета годовых по американским казначейским векселям US Treasury bonds. Египетские банки и страховые компании приобрели государственные евродолларовые облигации на 2,5 млрд.ег.ф.

Официальные цели выпуска египетских государственных евродолларовых облигаций: финансирование расходов государства для ускорения темпов роста экономики на фоне сокращения внутреннего накопления средств, необходимых для краткосрочного инвестирования; привлечение в Египет инвалюты под существующий на мировых финансовых рынках процент.

В 2003г. оказалось, что в условиях нехватки свободно конвертируемой валюты обслуживание государственных евродолларовых облигаций для египетского госбюджета затруднено.

В I пол. нояб. 2003г. минфин завершил разработку программы по реструктуризации внутреннего долга Египта. Министерство предлагает провести приватизацию вновь освоенных государственных с/х земель на мега проектах Тошка, Северный Овенат, Вест Дельта и Северный Синай и государственных жилых комплексов, отозвать правительственные гарантии по дебиторской задолженности госпредприятий (7 млрд.долл.), провести переоценку балансовой стоимости основных производственных фондов госсектора (это должно повысить капитализацию активов госсектора в 4 раза), переориентировать государствен-

ную инвестиционную политику на высокоэффективные обеспечивающие быстрый возврат средств объекты и темы и создать хозяйственную структуру для управления госсобственностью.

В 2003г. минфином АРЕ были отклонены предложения по переводу краткосрочных долговых обязательств правительства в долгосрочные. Не рассматривался вопрос о сокращении дефицита госбюджета и отмены госсубсидирования цен на основные продовольствия, в т.ч. хлеб.

Золотовалютные резервы АРЕ, по уточненным данным ЦБЕ, на 1 нояб. 2003г. составили 14,5 млрд.долл., из них 0,5 млрд.долл. приходится на государственный золотой запас.

Золотовалютные резервы АРЕ в 2003г., в млрд.долл.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Всего.....	14,1	14,2	14,1	14,5	14,8	14,8	14,6	14,5	14,7	14,5

Внешняя задолженность АРЕ за 9 мес. 2003г. увеличилась на 1 млрд.долл., и, по данным ЦБ Египта, на 1 окт. 2003г. составила 29,2 млрд.долл., в т.ч. (в млрд.долл.): реструктурированная задолженность по двусторонним соглашениям — 15,9; задолженность по двусторонним соглашениям, подлежащая погашению в соответствии с условиями соглашений о предоставлении кредитов, включая задолженность странам-членам Парижского клуба (3,1 млрд.долл.) — 4,4; задолженность международным региональным кредитным организациям — 4,9; задолженность по государственным товарным кредитам — 1; стоимость государственных ценных бумаг, находящихся в обороте на международном финансовом рынке — 0,6; задолженность правительства АРЕ по кредитам со сроками погашения до 12 мес. — 2,2; задолженность египетских банков, гарантированная правительством АРЕ — 0,2.

Обслуживание внешней задолженности АРЕ в 2003г., в млн.долл.

	I кв.	II кв.	III кв.
Платежи — всего.....	759,5	447,5	670,6
платежи по процентам.....	181	94,8	186,8
в погашение основного долга.....	578,5	352,7	483,8

Основные кредиторы Египта, в млн.долл.

	Сумма долга	% от общего
США.....	5463	19
Франция.....	4381	16
Япония.....	3476	12
Германия.....	2674	10
Италия.....	1032	4
Испания.....	848	3
Агентство международного развития, США.....	1294	5
Арабский фонд экон. и соц. развития.....	923	3
Европейский инвестбанк.....	733	3
Всемирный банк.....	567	2
Афр. банк рекон. и развития.....	605	2

Сальдо платежного баланса АРЕ, в млн.долл.: 2002г. на 1 окт. (-120,3); 2003г. на 1 янв. (+273,0); 2003г. на 1 апр. (-204,9); 2003г. на 1 июля (+598,2); 2003г. на 1 окт. (-144,3)

## Банки

Банковская система АРЕ имеет ряд проблем, которые вызывают определенное беспокойство в египетских политических и деловых кругах.

По данным ЦБ Египта (ЦБЕ), общая дебиторская задолженность клиентов египетских банков на 1 окт. 2003г. составила 400,2 млрд.ег.ф. (65 млрд.долл.) и имела следующую структуру (в скобках указан % от общей суммы задолженности): задолженность корпоративных клиентов частного

сектора 216,2 млрд.ег.ф. (53%); правительства — 113,3 млрд.ег.ф. (29%); частных лиц — 35,5 млрд.ег.ф. (9%); корпоративных клиентов госсектора — 35,2 млрд.ег.ф. (9%).

Платежные средства, размещенные на депозитных счетах в египетской банковской системе на 1 окт. 2003г., — 425 млрд. ег.ф. (на 1 янв. 2002г. — 319 млрд.ег.ф. и на 1 янв. 2001г. — 306 млрд.ег.ф.). Значительный рост стоимости вкладов в египетских фунтах связан с пересчетом валютных вкладов по новому курсу египетского фунта.

Сумма выданных египетскими банками кредитов превысила в 2003г. размер ВВП Египта в текущих ценах.

	ед.изм.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Выданные кредиты.....	млрд.ег.ф.	.....286,4	.....321,7	.....375,2	.....400,2
ВВП в текущих ценах.....	млрд.ег.ф.	.....338,6	.....363,1	.....373,9	.....388,1
Отношение кредитов					

к ВВП в текущих ценах .....% .....84,6.....88,6.....100,3.....103,9

Источник: Экономический бюллетень «Национального Банка Египта», №4, 2002г. и Ежемесячный статбюллетень ЦБ Египта №81 за дек. 2003 г.

Общее число дебиторов составляет 200 тыс. юр. и физлиц, из которых 40 клиентов должны египетским банкам 43 млрд.ег.ф. В 2003г. возросла сумма проблемных кредитов до 40 млрд.ег.ф. по сравнению с 30 млрд.ег.ф. в 2002г. В 2003г. разыскано и арестовано около 12 должников, но реально вернуть в банковскую систему удалось только 125 млн.ег.ф. В 2004г. вполне возможно возникновение в банковской системе АРЕ трудностей с обеспечением погашения отдельными банками своих обязательств приемлемыми платежными средствами.

Учитывая проблему дебиторской задолженности, банковский бизнес, который в прошлые годы в основном был ориентирован на кредитование экономики, в 2003г. в Египте переживал спад. В 2003г. ежемесячная прибыль на активы банков составила 0,5% против 0,9% в 2002г. Банки скупали иностранную валюту, а также в ожидании дальнейшего ухудшения экономического положения выводили активы за границу и инвестировали значительные средства в недвижимость. В 2003г. возросли ставки клиентского обслуживания в египетских банках. Брутто расходы по открытию аккредитивов и банковских гарантий в египетских банках составляют 9% от задействованных сумм.

Монополизация банковского рынка четверкой госбанков «Бэнк оф Александрия», «Бэнк Мыср», «Бэнк дю Кэр» и «Нейшнл Бэнк оф Иджипт» в 2003г. была по-прежнему велика. На счетах этих банков находилось 284,3 млрд.ег.ф. (или 65%) в виде денежных вкладов. Дебиторская задолженность клиентов по указанным банкам составила 126 млрд.ег.ф.

Значительные проблемы для работающих в Египте коммерческих банков возникли с принятием 15 июня 2003г. закона №88/2003 о ЦБ Египта, банковской деятельности и денежной системе. Закон разрабатывался снятым в дек. 2003г. управляющим ЦБ Египта М.Абу Уюном, который не имел опыта практической работы в банках и признавался египетскими банкирами только как теоретик. За основу закона им были приняты рекомендации Базельского соглашения о центральных банках и рекомендации Всемирного банка и МВФ. Основная концепция закона — полная независимость ЦБ Египта от исполнительной власти, фиксирование минимального уставного капитала коммерческих банков на уровне не ниже 500

млн.ег.ф. (фактически означающее резкое сокращение числа действующих банков) и обеспечение прозрачности банковской деятельности. Применение закона на практике оказалось сложным.

Руководство ЦБ Египта, соблюдая положение закона, находится в постоянном конфликте с минфином и в его лице египетским правительством, которое является основным заемщиком средств на финансовом рынке. Например, с тем чтобы связать фунтовую массу в обращении и сократить спрос на свободно конвертируемую валюту в 2003г., годовой процент по банковским вкладам в египетских фунтах устанавливаемый ЦБ Египта, должен был находиться на уровне не ниже 17%. Правительство же не допускало повышения ставки по вкладам выше 7,25% годовых, так как было необходимо создать условия для реализации ГКО, которые предлагались на внутреннем рынке под 8-9% годовых.

Только 70% египетских банков (всего в Египте работает 62 банка) по своему уставному капиталу отвечают требованиям нового закона. Перспектива слияния частных банков многих египетских банкиров не устраивает. Поэтому в 2003г. некоторые акционерные банки фактически начали процесс самоликвидации. Например, владельцы «Найл Банка» (финансовая группа Эль-Асьюти) выдали коммерческий кредит аффилированной с банком компании на стоимость акционерного капитала (32,5 млн.долл.) и семья выехала во Францию. Египетский учредитель («Бэнк дю Кэр») банка «Кайро Барклайз Интернешнл Бэнк» объявил о намерении продать свой пакет акций английскому партнеру («Барклайз Бэнк») за 300 млн.ег.ф.

Сложным в соответствии с новым законом оказалось формирование состава правления ЦБЕ и организация контроля за ввозом в страну наличной валюты. Разработка исполнительного регулирования к закону закончилась только в янв. 2004г. Закон №88/2003г. вызвал недовольство правительства и банкиров и 1 дек. 2003г. было объявлено о смене руководства ЦБЕ. Новым управляющим назначен Фарук Эль-Акад президент банка «Нейшенл Бэнк оф Иджипт». Правление ЦБЕ сформировано 7 дек. и годовой отчет за 2002/03 фин.г. представлен в Народное собрание 30 дек. с опозданием на 3 мес. против установленного законом срока.

## Финансовые проблемы

**Отмывание денег.** В окт. 2003г. Египет был вновь внесен в список стран, не борющихся с отмыванием денег. В этой связи был заявлен официальный протест, и для ознакомления с банковской системой Египта приглашены эксперты Международной рабочей группы по борьбе с отмыванием денег (FATF) при Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

По действующему в этой области в АРЕ законодательству египетские банки обязаны располагать информацией о своих клиентах, знать источник происхождения средств владельцев счетов и располагать информацией о бенефициаре. Запрещается открывать неименные счета и счета на предъявителя. Все банковские документы должны храниться до 5 лет. Банкам предписывается обращать особое внимание на крупные денежные переводы с последующим обналичиванием, на факты регулярного внесения на счета наличных денег,

на несоответствие декларированной деятельности владельца счета с характером банковских операций, на открытие документарных аккредитивов, несоответствующих роду деятельности владельца счета. Учету подлежат платежи, по которым конечными бенефициарами являются неизвестные банку иностранные лица, и предоставление кредитов по банковским операциям, которые не имеют к клиентам отношения. Египетские банки обязаны представлять в соответствующие органы информацию обо всех необычных банковских операциях владельцев счетов, а также в случаях, если сумма банковской операции превышает 0,5 млн.ег.ф. (110 тыс.долл.).

**Государственные банки.** На начало 2003г. египетская банковская система включала 4 государственных банка, 28 акционерных банков с участием госкапитала, 30 частных и иностранных банков и 2 банка «Араб Интернешнл» (Arab International Bank) и «Насер Сошиэл» (Nasser Social Bank), которые учреждались на основании межправительственных соглашений и не подлежат контролю со стороны ЦБ Египта.

Исторически в АРЕ доминируют 4 государственных банка.

«Банк Александрия» (Bank of Alexandria). Основан в 1950г. Участвует как учредитель в акционерном капитале большинства египетских средних банков. Имеет 160 отделений. Заграничных представительств нет. 75% операций связано с финансированием акционированных госпредприятий. Ведущий банк в области финансирования промышленности.

«Банк дю Кэр» (Banque du Caire), Основан в 1952г. Имеет 200 отделений. Обслуживает счета Управления Суэцкого канала, «Иджипт Эйр» и Генеральной организации по туризму. Проводит бюджетные расчеты по импорту стратегических товаров — комплектного оборудования, стали и удобрений.

«Банк Мыср» (Banque Misr). Специализируется на финансировании предприятий пищевой, прядильной и ткацкой промышленности, включая импорт сырья и оборудования. Финансирует закупки по линии министерства обороны АРЕ. Ведет расчеты по финансовой помощи США. Имеет 400 отделений по стране. Банк обращался к российской стороне по вопросу открытия отделения в России и получил., соответствующие разрешение Банка России, выданное 22 июня 1994г. на срок до 3-х лет, но им не воспользовался,

«Национальный банк Египта» (National Bank of Egypt). Создавался для выравнивания экономического развития регионов Египта. Ведет бюджетные счета правительства, счета Египетской генеральной нефтяной корпорации. Финансирует правительственные закупки продовольствия. Осуществляет расчеты при закупках из США по линии госпомощи. Имеет 304 отделения по стране.

В 1957-74гг. в Египте работали только банки, имеющие египетский капитал. В 1974г. разрешено 49% участие иностранцев в капитале частных банков, но деятельность таких банков была ограничена в основном операциями с инвалютой. С 1983г. отменены ограничения, установленные для банков с участием иностранного капитала по розничным операциям с местной и инвалютой.

На 1 нояб. 2003г., розничная сеть египетской банковской системы состоит из 2588 банковских отделений, из которых 852 находится в сельской местности. В среднем одно банковское отделение приходится на 26 тыс. жителей.

К операциям по обмену иностранной валюты допущено 126 частных компаний с уставным капиталом 221,5 млн.ег.ф. Оборот этих компаний оценивается в 4,6-4,9 млрд.долл. ежегодно. Что составляет примерно 30% поступающей на рынок наличной валюты. Принятое в 2003г. новое банковское законодательство предусматривает увеличение уставного капитала указанных компаний с 10 до 100 млн.ег.ф.

На 1 июля 2003г. ЦБЕ зарегистрировал 29 представительств и 14 отделений банков-нерезидентов. В окт. 2003г. Европейский инвестиционный банк объявил о решении открыть в Каире региональное отделение, через которое будут осуществляться операции банка в странах средиземноморского бассейна. Накопленный объем инвестиций в финансирование в Египте проектов в газовой и нефтехимической отраслях оценивается в 2,5 млрд.евро. Не исключено также участие банка в финансировании проектов на условиях ВОТ при строительстве в АРЕ аэропортов, морских портов и дорог.

В 2 сент. 2003г. ЦБЕ понизил ставки рефинансирования межбанковского кредита до уровня: 6,6% (ставка до снижения 10,4%) — на 1 день; 6,6% (10,5%) — на 7 дней; 7,1% (10,4%) — на 7-30 дней; 7,7% (9,9%) — на 30 дней и на срок более месяца — 7,1% (9,8%).

Банковские коммерческие кредиты предоставляются в АРЕ под 14% годовых. В 2003г. процент, начисляемый по остатку средств на конец месяца по текущим счетам, в долл. составлял 0,85% (1,75% — в 2002г.) и в евро — 1,38% (2,88% — 2002г.) годовых.

ЦБ Египта в рамках надзора за банковской деятельностью проводит инспекции работы египетских банков. В 2003г. было проведено 10 проверок.

51 банк Египта является участником международной системы расчетов СВИФТ. В 2003г. отмечено сокращение использования системы расчетов СВИФТ на 30%. Что связано с внедрением электронной банковской почты в большинстве египетских банков. Клиринговые палаты Каира, Александрии и Порт-Саида ежегодно проводят операции по учету 8,2-8,6 млн. банковских чеков на сумму от 300 до 350 млрд.ег.ф. В янв.-нояб. 2003г. учтено 8,1 млн. чеков на 153 млрд.ег.ф.

Египетское правительство объявило о присоединении в рамках ВТО к соглашению по основным средствам связи, и был проведен ряд мероприятий по внедрению в банковскую систему информационных технологий. В 2003г. ведущие египетские банки имели 7 тыс. электронных терминалов для перевода денег из банка для оплаты покупок и 1,6 тыс. банкоматов. Четыре банка осуществляли банковское обслуживание через домашний компьютер, включая переводы денежных средств и оплату счетов. Три банка предлагали клиентам банковское обслуживание по системе электронной связи. Большая четверка банков разрабатывала в 2003г. меры по открытию интернет отделений. Ведущие египетские банки имеют веб-сайты. Национальный банк Египта предлагал своим клиентам в 2003г. специальную карту для расчетов за покупки в интернете.

**Курс египетского фунта.** В течение 2003г. негосударственные египетские банки испытывали трудности в связи с недостаточными продажами государственными банками и египетскими экспортерами свободно конвертируемой валюты, ожидавшими дальнейшую реорганизацию валют-

ного рынка и придерживавшими иностранную валюту. Приобрести иностранную валюту в банковской системе по официальному курсу было весьма сложно. Курс черного рынка превышал официальный курс на 12-15%.

В 1991г. с началом в Египте рыночных реформ фиксированный курс египетской валюты был отменен и продержался до середины 1998г., т.е. до азиатского банковского кризиса. Плавающий курс египетского фунта был стабилен и равен 3,30 ег.ф. за долл. В 1998г. спрос на египетском рынке на иностранную валюту резко возрос, и на поддержание курса египетского фунта ЦБЕ потратил в сент.-дек. 1998г. из золотовалютных резервов 1 млрд.долл. и в янв.-июне 1999г. — 5,1 млрд.долл. Это привело к уменьшению золотовалютных резервов страны, в целях дальнейшего сохранения которых египетское правительство вернулось к фиксированному курсу египетского фунта. Фактически официальный валютный рынок был закрыт.

Одновременно зашли в тупик переговоры египетского правительства с МВФ об отсрочке платежа в 4 млрд.долл. по задолженности странам — членам Парижского клуба, так как МВФ настаивал на дальнейшем сохранении рынка валюты и считал, что египетский фунт переоценен, на 25-40%. Сохранение плавающего курса означало девальвацию фунта и могло привести к дальнейшему уменьшению золотовалютного резерва, который, по мнению правительства, является символом устойчивости и жизнеспособности египетской экономики. В результате давления МВФ в дек. 2000г. египетский фунт был девальвирован до 3,90 египетских фунтов за долл., в авг. 2001г. — до 4,15 ег.ф., в дек. 2001г. — до 4,5 ег.ф.

Количество денег в обращении на 1 нояб. 2003г. составило 54,6 млрд.ег.ф. и возросло по сравнению с 1 янв. 2001г. на 10%. По оценке ЦБ Египта, отношение количества денег в обращении к ВВП, в 2003г. составило 9%.

## Фондовый рынок

Египетский фондовый рынок был открыт в 1992г. Законодательство обеспечивает прозрачность совершаемых биржевых сделок и доступность информации об участниках рынка. Иностранцы физ. и юрлица, как и египетские, имеют такие же права на осуществление эмиссии ценных бумаг и торговлю ими, на создание инвестиционных фондов, страховых и брокерских компаний.

Биржевые структуры эффективно управляют рынком и создают равные условия для всех его участников. В целях обеспечения своевременности расчетов по сделкам основан гарантийный фонд («Сетелмент Гэренти Фанд»), объем произведенных расчетов через который составил в 2003г. 24 млрд.ег.ф. Торговые площадки египетских фондовых бирж в Каире и Александрии имеют развитую инфраструктуру, в т.ч. автоматизированную торговую систему, включая диалоговую связь между участниками торгов, подсоединенную к государственной контролирующей структуре (Управление фондового рынка — Capital Market Authority).

К концу 2003г. рыночная капитализация акций компаний, зарегистрированных на фондовом рынке, возросла до 128,6 млрд.ег.ф. с 10,8 млрд.ег.ф. в 1992г., т.е. более чем в 11 раз. За этот

же период число участников рынка, зарегистрированных на александрийской и каирской фондовых биржах, удвоилось и на 1 окт. 2002г. составило 1136 компаний. В 2003г. этот показатель, отражая общие неблагоприятные тенденции в экономике, уменьшился на 10%, и их число составило 1079 компаний. В египетских финансовых кругах полагают, что возможности местного фондового рынка не исчерпаны и дальнейший прогресс в этой области ожидается в связи с правительственными планами продолжения приватизации. В 2003г. состояние операций на фондовом рынке Египта отражало общий экономический спад.

Эмиссия акций египетских предприятий

2002г. 2003г.

Эмиссия (млрд.ег.ф.) .....9,6 .....18,6

Доля (%) акций, выпущ. при создании новых компаний.....26,8 .....18,1

Доля (%) акций, выпущ. в целях увеличения капитала .....73,2 .....81,9

Правительство предпринимает меры по оживлению фондового рынка. С 5% до 12% увеличено ограничение на рост или понижение стоимости акций египетских предприятий в ходе одной торговой сессии.

В 2003г. с американской помощью (32 млн.долл. по линии USAID) египтяне приступили к осуществлению 4-летней программы развития фондового рынка, которая предусматривает дальнейшую автоматизацию торговых операций, развитие законодательной базы, институтов фондового рынка и создание рынка долговых обязательств.

Индекс рынка (GSMI— «Дженерал Сток Маркет Индекс») к дек. 2003г. увеличился до 791,4 пунктов или на 20% по сравнению с этим же периодом пред.г. При основании фондового рынка индекс был приравнен к 100 пунктам и учитывает движение котировок акций всех зарегистрированных компаний.

На фондовых биржах в Каире и Александрии в 2003г. работали 146 египетских брокерских компаний и 10 брокерских фирм с участием иностранного капитала. Расчеты по торговым операциям осуществлялись частично через 21 египетских и 11 оффшорных фондов.

С 31 мая 2001г. Египет включается в индекс Morgan Stanley Emerging Market Free Index в размере 0,28% капитализации этого индекса. Всего включено 14 египетских компаний и банков, в т.ч. «Мобинил», «Коммершэл Интернешнл Бэнк», «Ораском Телеком» и «Ораском Констракшн».

## Приватизация

ВАРЕ используются все методы приватизации, в т.ч. через фондовый рынок, продажу предприятий стратегическим инвесторам, реализацию госпакетов акций предприятий малым инвесторам, реализацию активов предприятия по частям (земля, оборудование, недвижимость), арендные контракты с правом последующего выкупа, арендные контракты с обязательным выкупом и контракты на управление.

В 1991г. госкомпании, намеченные к приватизации, были сгруппированы в 17 холдингов, соответствовавших структурным подразделениям египетских министерств. Холдинги были выведены из-под прямого контроля этих министерств и отнесены к ведению специально созданного министерства по делам предприятий госсектора. В результате приватизации число госхолдингов сократилось до 10.



Приватизация египетского госпредприятия начинается при наличии потенциального инвестора и состоит из нескольких этапов.

1. Министерство определяет предприятие-кандидат и степень его готовности к приватизации.

2. Совет директоров предприятия принимает решение о начале приватизации, которое должно быть одобрено работниками, и формирует приватизационную комиссию.

3. Совет директоров холдинга, в состав которого входит предприятие, принимает решение о приватизации и направляет документы в приватизационную комиссию холдинга.

4. Министерский комитет по приватизации, в который входят министр и руководящие чиновники министерства по делам предприятий госсектора, рассматривает предложение о приватизации предприятия и принимает соответствующее решение.

5. Приватизационная комиссия оценивает стоимость приватизируемого предприятия, которая утверждается советом директоров холдинга, приватизационной комиссией холдинга и министерским комитетом по приватизации.

6. Оценка предприятия представляется в Центральное аудиторское агентство, подчиненное непосредственно президенту АРЕ, которое утверждает оценку, но в случае наличия замечаний принимается решение о повторной оценке.

После согласования приватизации в указанных инстанциях министерство по делам предприятий госсектора публично объявляет о проведении приватизации и организует открытый тендер или выставляет госпакет акций приватизируемого предприятия на фондовом рынке. По сложившейся практике тендер считается состоявшимся, если конкурсная цена выше оценочной.

Результаты тендера рассматриваются и утверждаются всеми выше перечисленными инстанциями, включая Центральное аудиторское агентство. На этом этапе может быть рассмотрено предложение о реализации части или 100% акций приватизируемого предприятия его работникам со скидкой в 20% от конкурсной цены. При министерстве по делам предприятий государственного сектора зарегистрировано 40 египетских и иностранных фирм-промоуторов, занимающихся продвижением на инвестиционном рынке приватизируемых предприятий.

Особое внимание министерство по делам предприятий госсектора уделяет подбору потенциальных инвесторов для приватизируемых предприятий с тем, чтобы избежать негативных последствий приватизации. Инвестор должен иметь положительную деловую репутацию и располагать соответствующими финансовыми средствами. Министерство также проводит работу с целью выяснения бизнес-плана инвестора с тем, чтобы исключить возможность приобретения инвестором приватизируемого предприятия в целях его ликвидации как конкурента.

На всех этапах приватизации учитывается необходимость соблюдения стратегических интересов государства. Прежде всего, это относится к предприятиям фармацевтической и пищевой промышленности, при приватизации которых государство оставляет за собой 60% акций с тем, чтобы обеспечить стабильность рынка и сохранить контроль над ценами на медикаменты, хлеб и другие товары первой необходимости.

В случае приватизации предприятий военной промышленности, возможно ограничение доступа иностранных инвесторов к участию в соответствующих тендерах. Существуют территориальные ограничения. Иноинвесторы не приглашаются к участию в тендерах, если по их результатам получают право собственности на земельные участки на Синайском п-ве, который считается важным стратегическим районом.

Министерство по делам предприятий госсектора разработало в 2003г. программу приватизации на 2004-07гг., которая предусматривает ежегодную продажу 35 компаний на 3-4 млрд.ег.ф. Не планируется приватизировать госпакеты акций таких компаний прядильно-ткацкой отрасли, как «Мыср Спиннинг энд Вивинг» (г.Мехалла Эль-Кубра), «Мыср Фаин Спиннинг» (г.Кафр Давар), в металлургии – Хелуанского меткомбината и Аллюминиевого комбината в Нага Хамади, а также «Истерн Табако» и «Солт энд Сода» в пищевом пром.

В 1994-2003гг. в АРЕ приватизировано 194 промпредприятия. Поступления в госбюджет АРЕ от приватизации составили 14,7 млрд.ег.ф. и 2,2 млрд. ег.ф. приходится на стоимость акций, оставленных в собственности рабочих коллективов. Вырученные от приватизации средства распределены: 6,6 млрд.ег.ф. перечислены на счета минфина АРЕ; 2,7 выплачены в виде компенсаций рабочим при их увольнении в связи с приватизацией; 4,7 перечислены в банковскую систему в погашение банковской задолженности приватизированных предприятий; 0,7 израсходованы на финансирование проектов модернизации прядильно-ткацких предприятий.

## Иноинвестиции

Ежегодные потребности Египта в иноинвестициях оцениваются в 5-6 млрд.долл. Привлечение иноинвестиций является одним из стратегических направлений экономической политики Египта. Для финансирования наиболее крупных капиталоемких проектов, в т.ч. в нефтегазовой сфере, энергетике, промышленности, на транспорте, в туризме и сельском хозяйстве приглашаются иностранные инвесторы. Большинство инвестиционных проектов осуществляется с учетом приоритетов социально-экономического развития страны: создания экспортных отраслей промышленности, рационального размещения производительных сил по регионам, освоения новых сельскохозяйственных земель, модернизации инфраструктуры и обеспечения роста занятости населения.

Процессу развития инвестиционной активности зарубежных компаний способствуют созданные правительством АРЕ в законодательном порядке благоприятные для притока зарубежных капиталов условия, важнейшим из которых является предоставление госгарантий, в т.ч. и от некоммерческих рисков: инвестиции на территории АРЕ гарантированы египетским государством от конфискации и национализации; инвесторам гарантируется неограниченное владение инвестируемым капиталом, включая его репатриацию и перевод прибылей за границу; не допускается административного вмешательства государства в вопросы ценообразования на выпускаемую продукцию, определения характера продукции и реинвестирования полученной прибыли; не подлежит

отзыву или изменению гослицензия, выданная инвестору на право владения земельным участком или недвижимостью; предусматривается право приобретения земельных участков и недвижимости, включая гарантии против их экспроприации; гарантируется право безлицензионного осуществления экспортно-импортных операций с производимой продукцией и товарами, необходимыми для организации производства.

Государство предоставляет инвесторам значительные налоговые и таможенные льготы, включая освобождение от налога на прибыль, гербового сбора и регистрационных пошлин на следующие сроки: 5 лет — инвестирование в промышленных зонах (по решению правительства этот срок может быть продлен еще 5 лет), 10 лет — инвестирование во вновь заселяемые и пустынные территории, в жилищное строительство и освоение новых земель в сельскохозяйственных целях, 15 лет — инвестирование в жилищное строительство для малоимущих слоев населения.

Предприятия, созданные на территории свободных зон, освобождаются от большинства налогов и сборов на весь период деятельности, но ежегодно выплачивают сбор в 1% от стоимости ввезенных или произведенных товаров. Ввоз товаров для предприятий, находящихся на территории свободных зон, осуществляется беспошлинно.

Машины и оборудование, импортируемые предприятиями для организации производства в рамках инвестиционных проектов вне свободных зон, облагались минимальной таможенной пошлиной в 5%. С 1 окт. 2003г. эта таможенная пошлина отменена.

Таможенные пошлины, взысканные при ввозе производственного сырья и полуфабрикатов для дальнейшей переработки на предприятиях, находящихся вне свободных зон, возвращаются при экспорте готовой продукции.

Египетское правительство ведет постоянную работу по улучшению нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность. В развитие закона «Об инвестиционных гарантиях и льготах» № 8 от 1997г. правительством АРЕ в период 2001-02гг. принят ряд декретов, направленных на расширение сферы применения льгот, предоставляемых иинвесторам в области городского коммунального хозяйства, общественного транспорта и туризма. В окт. 2002г. правительство утвердило порядок приобретения иинвесторами земельных участков под строительство гостиниц. В 2002г. также принят закон № 82 о специальных экономических зонах на территории Египта.

В 2003г. внедрены в практику оперативной работы с иностранными инвесторами следующие новации.

1. В течение 7 дн. осуществляется одновременная регистрация прав инвестора на землеотвод и выдача временного разрешения на строительство предприятия.

2. Разрешено хранить и использовать свободно конвертируемую валюту на счете предприятия в египетском банке. В то время как до 2003г. иинвесторы должны были конвертировать свои инвестиции в египетские фунты по их поступлению в Египет.

3. Запрещены инспекции предприятий египетскими властями в том случае, если приостанавливается производственный процесс.

В 2003г. Генеральная организация по инвестициям и свободным зонам подготовила проект единого закона по регистрации предприятий и инвестиционной деятельности в АРЕ. В 2004г. планируется начать согласование проекта этого закона в соответствующих египетских инстанциях.

Как показало изучение опыта иинвесторов, наиболее успешными в Египте оказались проекты, ориентированные на внешние рынки и особенно те, в которых инвестор уже имеет отлаженные схемы и структуры по сбыту продукции производств, в которые он вкладывал свои капиталы.

Иинвесторы участвовали в приватизационных конкурсах и приобрели контрольные пакеты акций большинства египетских цементных компаний. Наличие готовых сбытовых схем позволило новым владельцам компаний в течение 2002-03гг. увеличить экспорт египетского цемента с 67 тыс.т. в год (2001г.) до 2243 тыс.т. и поднять уровень производства цемента в АРЕ с 22 млн.т. до 30 млн.т. в год (2003г.). С июня 2003г., экспортируется 30% производимого в стране цемента.

Традиционно высокоэффективными иностранные инвесторы считают капиталовложения в разведку и добычу на территории Египта нефти и газа. Среди иностранных концессионеров, занимающихся добычей нефти, наиболее крупным инвестором является английская компания «Бритиш Петролеум».

Инвестиции в экономику АРЕ, в млн.долл.

	Финансовый год		
	99/00	00/01	01/20
Инвестиции-всего .....	15891	17521	18586
Иноинвестиции .....	2164	771	577
- прямые .....	1691	510	532
- портфельные .....	473	261	45
Репатрировано .....	35	1	104
Доходы, перевод. за границу инвесторами .....	1832	1849	938
Иностранные капиталы в инвестициях .....	13,6%	4,4%	3,1%

Исходя из имеющейся официальной информации, можно сделать вывод о том, что прямые и портфельные иностранные инвестиции не оказывают решающего влияния на экономическое положение АРЕ, так как их удельный вес в объеме инвестируемых капиталов составляет 3%. Вместе с тем, существует проблема значительного превышения сумм прибылей, переводимых иностранными инвесторами из Египта, по сравнению с поступающими в страну иностранными капиталами.

В число ведущих стран-инвесторов входят США, Франция и Германия. Основными направлениями их инвестиций в Египте являются наиболее доходные отрасли египетской промышленности: нефтегазовая, современные телекоммуникации и туристический сектор.

## Свободные зоны

В АРЕ зарегистрировано 7 государственных свободных зон. Изготовленные на их территории товары считаются египетскими при экспорте и произведенными за пределами Египта в случае их поступления на внутренний рынок.

По действующему законодательству не менее 50% продукции, выпускаемой на предприятиях в свободных зонах, должно быть экспортировано за границу. При ввозе этой продукции в Египет таможенная пошлина взимается только с иностранной составляющей стоимости товара. Территория свободной зоны, на которой размещается пред-

приятие, не является собственностью инвестора и сдается в аренду по следующим ставкам: 3,5 долл. в год за 1 кв.м. — под промышленное производство и 7 долл. в год за 1 кв.м. — под складирование товаров. Когда инвестиционный проект не может быть реализован на территории действующих свободных зон, создается специальная свободная зона, на которой организуется соответствующий таможенный контроль.

На конец 2003г. в свободных зонах Египта зарегистрировано 800 компаний с акционерным капиталом 6 млрд.долл. Накопленный инвестиционный капитал предприятий, работающих в свободных зонах, оценивается в 15,1 млрд.долл. Число рабочих и служащих в компаниях, действующих на территории свободных зон, составило в 2003г. 87 тыс. чел.

Работа египетских свободных зон, в млн.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Экспорт.....	750,6	950	921,1	1498,5
Импорт.....	1242,3	1594,8	1069,6	2020,8
Поставки на внутр. рынок.....	491,7	644,8	148,5	522,3

Источник: Ежемесячный статистический бюллетень ЦБ Египта № 81, 2003г.

Наряду со свободными зонами правительство Египта создало около 40 промышленных зон общей площадью 15,8 тыс.кв.м. В отличие от свободных зон предприятия, работающие в промзонах, не освобождаются от уплаты таможенных пошлин, но им предоставляются указанные выше, предусмотренные законом, налоговые льготы.

Участок промзоны, на которой располагается предприятие, может находиться в собственности инвестора. В промзонах на конец 2003г. действовало 1554 компаний с численностью рабочих и служащих 80 тыс.чел. Предприятия, работающие в этих зонах, в основном специализируются на производстве швейных изделий, медикаментов, товаров бытовой химии, посуды, электротоваров, сантехнических изделий и стройматериалов.

В целях сокращения госучастия в развитии инфраструктуры (строительство автомобильных дорог, аэропортов, морских портов и электростанций) правительство разработало и активно внедряло в предыдущие годы схему привлечения в египетскую экономику инвестиций на условиях БОТ (Build-Operate-Transfer) и ВООТ (Build-Own-Operate-Transfer), которые предусматривают: заключение между правительством и инвестором контракта на строительство объекта; госгарантии на возмещение инвестиционных расходов инвестора; эксплуатацию инвестором или временное владение им объектом, передачу государству работающего объекта по окончании согласованного в контракте периода.

В 1998–2002гг. разработано и предложено инвесторам на этих условиях 50 проектов, в т.ч. 10 — министерством энергетики и электрификации (строительство тепловых электростанций), 37 — министерством транспорта (строительство и реконструкция аэропортов, морских портов, автодорог, ж/д веток) и 3 — министерством жилищного строительства (строительство систем водоснабжения и канализации).

В связи с тем, что из-за нехватки в стране валюты инвесторы сомневаются в выполнении египетским государством гарантий по возмещению инвестиционных расходов, в 2003г. не получила дальнейшего развития инвестиционная политика ВООТ. Инвесторы ограничили свою деятельность выполнением обязательств по уже подписанным контрактам.

На конец 2003г. правительство заключило контракты на строительство и реконструкцию 14 объектов, включая 3 электростанции, 7 аэропортов и 4 морских порта и причала.

Выполнение контрактов по основным объектам.

— По ТЭС «Сиди Крир» (западнее г.Александрия), контракт подписан в 1998г. и предусматривает инвестирование 480 млн.долл., объект сдан в эксплуатацию в 2002г.; по ТЭС «Суэц Галф», контракт подписан в 1999г. и предусматривает инвестирование 340 млн.долл., объект сдан в эксплуатацию в 2003г.; по ТЭС «Порт Саид Ист», контракт подписан в 1999г. и предусматривает инвестирование 340 млн.долл., объект сдан в эксплуатацию в 2003г. Контракты на указанные ТЭС заключены на условиях ВООТ. Объекты переходят в собственность государства через 20 лет после их ввода в эксплуатацию.

— Аэропорт «Шарм Эль-Шейх» (реконструкция). Контракт подписан в 2002г. и предусматривает инвестирование 170 млн.долл. и передачу объекта в собственность государства через 25 лет после ввода в эксплуатацию. Строительные работы планировалось начать в середине февр. 2004г. В соответствии с проектом на 40% будут увеличены существующие мощности аэропорта и построен второй терминал с пропускной способностью 2,5 тыс. пассажиров в час.

— Здание аэропорта в г.Хургада. Контракт подписан в 1998г., предусматривает инвестирование 15 млн.долл. и передачу объекта в собственность государства через 10 лет после ввода в эксплуатацию. Объект сдан в 1999г.

— Аэропорт «Мерса Эль-Алам». Контракт подписан в 1998г., предусматривает инвестирование 40 млн.долл. и передачу объекта в собственность государства через 40 лет после ввода в эксплуатацию. Аэропорт сдан в 2001г.

— Аэропорт «Эль-Аламейн». Контракт подписан в 1998г. и предусматривает инвестирование 200 млн.ег.ф. и передачу объекта в собственность государства через 50 лет после ввода в эксплуатацию. Аэропорт сдан в 2002г.

— Нефтяной причал в порту Дакахлия (недалеко от старого торгового порта в г.Александрия) сдан в 2002г., инвестиции — 45 млн.долл. Контракт предусматривает переход причала в собственность государства через 30 лет после начала эксплуатации.

— Контейнерный терминал в порту «Порт Саид Ист». Контракт предусматривает завершение строительства в 2004г., инвестиции в 481 млн.долл. и переход объекта в собственность государства через 30 лет после сдачи в эксплуатацию. В конце 2003г. в терминале завершались пусконаладочные работы оборудования и набирался обслуживающий персонал.

— Морской порт «Эйн Эль-Сохна» (20 км. южнее г.Суэц) сдан в 2002г., инвестиции — 176 млн.долл. Переход порта в собственность государства — через 25 лет после начала эксплуатации.

— Терминал для отгрузки морским транспортом газового конденсата на экспорт в порту Дамьетта (восточное г.Александрия) сдан в эксплуатацию в апр. 2003г., инвестиции — 1,6 млрд.долл. Переход терминала в собственность государства — через 25 лет после завершения строительства.

Важным элементом реализации египетской инвестиционной политики является государственная координация оперативного взаимодействия с инициаторами.

Этим вопросом занимается генеральная организация по инвестициям и свободным зонам, на сайте которой на английском, итальянском, японском и арабском языках в 2003г. размещалась ежемесячно обновляемая общая информация об инвестиционных проектах по следующим направлениям: крупные сельскохозяйственные проекты по освоению земель, включая проекты Тошка, Северный Синай, Восточный Овейнат; проекты на условиях ВОТ и ВООТ; инвестиционные проекты в рамках программ приватизации; проекты, предлагаемые инвесторам администрациями египетских провинций; инвестиционные проекты в области туризма; инвестиционные проекты по линии министерства промышленности и технологического развития АРЕ; предложения по созданию совместных предприятий с участием иностранного капитала по линии государственного и частного секторов.

Организация также оказывает инвесторам помощь в решении таких вопросов, как поиск потенциального египетского партнера для инвестиционного проекта, выбор местоположения предприятия, оформление вида на жительство. В ходе осуществления проектов у инвесторов возникает необходимость в защите своих прав, в т.ч. и в связи с действиями представителей египетских госорганов, так как несмотря на определенный прогресс в области рыночных реформ для Египта по-прежнему характерна значительная бюрократизация экономики. В связи с ростом жалоб в 2003г. правительство было вынуждено создать апелляционную комиссию во главе с вице-премьером АРЕ Ю.Вали. В течение года было подано около 300 жалоб и рассмотрено 276. Это больше в 4 раза аналогичных цифр за 2002г.

## Малый бизнес

Одним из направлений экономической политики египетского правительства с 1998г. является развитие предприятий малого бизнеса, так как оно щедро финансируется канадским правительством и ЕС.

В 1998г. министерство экономики АРЕ, преобразованное в 2001г. в министерство внешней торговли, разработало «Проект национальной политики развития предприятий малого и среднего бизнеса». С тех пор документ находится на согласовании в различных египетских ведомствах. В марте 2003г. на межведомственной конференции признано необходимым модернизировать этот проект и ориентировать его на развитие национального экспорта. С проектом можно ознакомиться на сайте министерства внешней торговли АРЕ [www.sme.gov.eg](http://www.sme.gov.eg).

В АРЕ не существует специального налогового режима для субъектов малого предпринимательства. Налоги исчисляются в соответствии с общей системой налогообложения. По данным министерства внешней торговли АРЕ, одна треть малых предприятий не платит налоги, и находится в сфере теневой экономики.

В АРЕ отсутствует система гарантирования кредитов малому бизнесу посредством разделения рисков между государством, коммерческими банками, страховыми компаниями и малыми предприятиями. На кредитование предприятий малого бизнеса Египет получил на безвозмездной основе в 1977г. 411 млн.долл. от ЕС и 15 млн.долл. по ли-

нии Американского агентства развития. Кредитование предприятий малого бизнеса осуществляется через Фонд социального развития и частично через государственный Банк развития экспорта и 9 уполномоченных коммерческих банков, а также Александрийскую ассоциацию бизнесменов. Кредитные средства предоставляются на общих основаниях в соответствии с кредитным договором и под залог недвижимости, обеспечивающий банку возврат 50% стоимости кредита. Банковские кредиты малым предприятиям в АРЕ получить сложно. Из 1,5 млн. предприятий малого и среднего бизнеса на начало 2003г. только 120 тыс. предприятий смогли воспользоваться банковскими кредитами на общую сумму 126 млн.долл.

В авг. 2003г. правительство АРЕ приняло решение о выделении 10% квоты госзаказа субъектам малого предпринимательства. Но доступ малых предприятий к получению контрактов в рамках госзакупок ограничен, так как они в соответствии с действующим законодательством осуществляются на основе тендеров. Предприятия малого бизнеса, как правило, не могут пройти техническую предквалификацию.

В АРЕ не предоставляется льгот при использовании государственного (муниципального) имущества субъектами малого предпринимательства и не существует проблемы создания и функционирования так называемых фирм однодневок. Предприятия, в т.ч. малые, регистрируются на общих основаниях и учредительные документы необходимо согласовать в 12 учреждениях. В условиях Египта — процедура длительная, трудоемкая и дорогостоящая.

Поддержкой малого предпринимательства в АРЕ занимается Фонд социального развития. Планируется создание кредитных бюро, консультационных агентств и других объектов инфраструктуры. Для политики египетского государства в отношении предприятий малого бизнеса характерно в целом фискальное невмешательство в их дела, так как этот сектор экономики в значительной степени решает вопросы занятости населения. Все надзорные функции за малым бизнесом осуществляются в рамках действующего законодательства.

## Налоги

Налогообложение хозяйствующих на территории Египта субъектов регулируется законом № 187 от 1993г. («Единообразный закон о налогах»), устанавливающим единую ставку налога на прибыль в 40%. Если компания производит экспортные товары ставка налога на прибыль уменьшается до 32%.

Налогом на движимый капитал облагаются проценты по займам, полученным от иностранных банков и компаний и проценты по облигациям. Ставка — 32%. Минимальная ставка налога на зарплату составляет 2% и начисляется, начиная с 480 ег.ф. в месяц. Максимальная ставка — 22% и начисляется на суммы, превышающие 3840 ег.ф. в месяц.

Налог с продаж в АРЕ является формой налога на добавленную стоимость. Ставка налога составляет 5-30% в зависимости от вида товара.

Подоходный налог применяется в отношении только физлиц и ставки налога исчисляются по прогрессивной шкале от 8% с сумм свыше 2 тыс.ег.ф. в год до 65% с сумм свыше 200 тыс.ег.ф. в год. Доходы физических лиц размером до 2 тыс. ег.ф. в год подоходным налогом не облагаются. Срок окончания приема налоговых деклараций — 31 марта.

В связи с дальнейшим развитием в Египте рыночных отношений и образованием в отдельных секторах экономики финансово-промышленных групп возникла необходимость принятия антимонопольного законодательства. В 2003г. в ведомствах АРЕ проходил согласование проект закона «О свободе конкуренции», который в общих чертах предусматривает следующее:

– запрещается заключать в любой форме соглашения, контракты и договора, ограничивающие свободу конкуренции, или создающие условия для повышения цен, в т.ч. путем сокрытия товаров или с применением методов ограничения свободного доступа к производимой продукции;

– устанавливается максимально допустимый размер участия хозяйствующего субъекта в определенном сегменте рынка – 35%. При этом его деятельность не должна ограничивать прав потребителей, производителей и других участников рынка;

– создается структура, контролирующая соблюдение этого закона. В ее руководство войдут представители министерств, Федерации торговых палат, Федерации отраслей промышленности, Федерации банков. Союза защиты потребителей и Совета египетских профсоюзов;

– защита прав потребителей осуществляется в судебном порядке; запрещается слияние или поглощение компаний в тех случаях, когда создаются условия для монополизации рынка; контролирующая структура имеет право в связи с фактами монополизации рынка приостанавливать деятельность хозяйствующих субъектов на срок до 3 лет, а также штрафовать нарушителей (от 20 тыс. до 1 млн.ег.ф.).

Разрабатывается проект закона «О защите потребителей». Идея принятия этого закона связана с тем, что дальнейшее сохранение госсубсидий не обеспечивает реальную защиту потребителей от роста цен, замораживание которых сдерживает внедрение современных передовых технологий. по мнению правительства, не оправдывает себя политика поддержки потребительских обществ. Всего в Египте на республиканском уровне работает 60 потребкооперативов. Действующее старое законодательство о потребительских обществах по многим положениям противоречит некоторым новым законам.

## Внешэкономсвязи

**Туризм** – основной источник поступления в АРЕ свободно конвертируемой валюты (4,5 млрд.долл. в 2003г. и 3,8 млрд.долл. в 2002г.). В 2003г. удельный вес туризма в ВВП составил 6,4%, а с учетом того, что многие секторы экономики косвенно связаны с обслуживанием туристов, центр экономических исследований при правительстве АРЕ оценивает реальный вклад туризма в формирование ВВП в 11%.

В связи с проведением военной акции в Ираке в I пол. 2003г. число посетивших Египет иностранных туристов сократилось в 2 раза по сравнению с этим же периодом пред.г. С июля положение в отрасли стабилизировалось за счет туристов из соседних арабских государств, для которых усложнились процедуры получения въездных туристических виз в европейские страны и США. Возросла численность израильских туристов, которым египетские власти разрешают безвизовый въезд на выходные дни. К сент. 2003г. общее положение в

туристической отрасли АРЕ улучшилось и превысило среднемесячные показатели 2000–01гг. Среднемесячное число туристов составило 650 тыс. чел. при средней продолжительности пребывания одного туриста в Египте – 10 дней.

В организации внешнеэкономических связей АРЕ активную роль играет государство, регулирующее процесс интеграции страны в мировую экономику и придающее большое значение созданию нормативно-правовой базы, обеспечивающей на внешних рынках стратегические интересы страны и египетских компаний независимо от форм собственности.

Основой госполитики в этой области является развитие экспорта и достижение сбалансированности платежного баланса. Для эффективного осуществления этой политики в нояб. 2001г. в АРЕ на базе министерства экономики и внешней торговли создано министерство внешней торговли, которому были поручены вопросы: активизации внешнеторговой политики Египта, развития национального экспорта в целях сокращения дефицита внешнеторгового баланса, регулирования импорта, внесения предложений по ставкам таможенных пошлин, проведения антидемпинговых расследований, осуществления выставочной и ярмарочной деятельности, руководства работой коммерческих бюро Египта за рубежом, координации инвестиционной политики, организации статистики внешней торговли.

В состав министерства входят 6 основных структур, через которые осуществлялось оперативное управление внешней торговлей.

«Иджипшн Коммершл Сервис» – новое название сектора коммерческих представительств бывшего министерства экономики и внешней торговли. Это одно из основных подразделений министерства, осуществляющее общее руководство работой аппаратов торговых советников при посольствах Египта в иностранных государствах (коммерческих бюро). Оно отвечает за подготовку и проведение межправительственных переговоров по вопросам торговли, контролирует выполнение действующих и готовит предложения по заключению новых торговых соглашений, разработку и проведение торговой политики в отношении государств – ведущих торговых партнеров Египта, публикует справочники по рынкам отдельных стран. Участвует в разработке инвестиционной политики АРЕ. Руководит работой и подбором кадров для коммерческих бюро в зарубежных странах. **В 2003г. Египет имел коммерческие бюро в 71 стране.**

«Иджипшн Интернейшнл Трейд Пойнт». Структура занимается вопросами внедрения и развития электронной торговли, регистрации в ЮНКТАД вновь создаваемых центров египетских компаний электронной торговли, создания и обновления базы данных по действующим в АРЕ центрам электронной торговли, публикации справочников по электронной торговле; развития созданного в городе «6 Октября» центра электронной торговли и проведения семинаров для персонала компаний, занимающихся электронной торговлей и специалистов, работающих в центрах электронной торговли.

«Дженерал Организейшн фор Экспорт энд Импорт Контроль». Занимается организацией работы лабораторий, осуществляющих контроль качества

экспортно-импортных товаров и подготовку информационной базы в этой области. Осуществляет контроль качества импортных и при необходимости экспортных товаров.

«Форинг Трейд Сектор». Осуществляет взаимодействие с экспортерами в части, касающейся возврата таможенных пошлин, оплаченных при импорте сырья для производства товаров на экспорт, занимается изучением конъюнктуры основных товарных рынков, проведением антидемпинговых расследований, подготовкой предложений для министра о введении антидемпинговых пошлин и курирует вопросы, связанные с проведением переговоров по линии ВТО.

«Дженерл Организэйшн фор Интернешнл Экзибишенз энд Фэйерз». Занимается организацией и проведением в Египте и за границей национальных выставок, строительством выставочных павильонов, проводит в Египте международные конференции и поддерживает активные связи с компаниями других стран по указанным вопросам.

«Иджипшн Экспорт Промоушн Центр». Основан при финансовом участии японского правительства. Занимается подготовкой специалистов по внешней торговле и развитию экспорта. Изучает внешние рынки, участвует в учреждении ассоциаций экспортеров по товарным группам, разрабатывает с использованием японского опыта программы зарубежных визитов египетских торговых делегаций, поддерживает сайт по рису.

Финансирование экспорта и бартерных сделок осуществляется банком «Иджипшн Экспорт Девелопмент Бэнк», который основан в 1983г. и является открытым акционерным обществом с уставным капиталом 500 млн.ег.ф., из которых на конец 2002г. оплачено 53%. Акционеры банка: «Нейшнл Инвестмент Бэнк» — 30,65%, «Национальный банк Египта» — 11,45%, «Банк Мыср» — 11,45%, «Банк дю Кайро» — 11,45%, «Банк Александрия» — 10,00% и частные лица — 25,00%. В Египте банк имеет 14 отделений. Число служащих — 850. Наблюдательный совет банка возглавляет министр внешней торговли.

Банк расширяет сферу деятельности в основном за счет инвестирования средств в строительство недорогих отелей. Кредиты, предоставленные банком и считающиеся проблемными, увеличились в течение последних полутора лет с 375 млн.ег.ф. до 667 млн.ег.ф. на начало 2004г. и составляют 9% кредитного портфеля. Средства, привлеченные банком на 1 июля 2003г., оцениваются в 8,9 млрд.ег.ф., из которых 5,8 выдано в виде экспортных кредитов.

По заявлению министра внешней торговли АРЕ Ю.Б.Гали, в 2003г. среднемесячное поступление валюты в банк по платежам за поставки товаров на экспорт составляет 300 млн.долл. Акции банка продаются на каирской фондовой бирже по цене 12,64 ег.ф. за акцию при номинале 4 ег.ф. (котировка на 23 марта 2004г.) Рассматривается возможность приватизации банка.

Госкомпания «Иджипшн фор Экспорт Девелопмент энд Экспорт Гаранта» считается структурой, специализирующейся на страховании экспортных операций с товарами и услугами от коммерческих и некоммерческих рисков.

Сектор международного сотрудничества МИД АРЕ, сформированный в нояб. 2001г. вместо упраздненного министерства международного со-

трудничества АРЕ. Основная задача сектора — подготовка целевых программ под согласованные политическим руководством суммы иностранных кредитов и безвозмездной помощи и разработка текстов межправительственных соглашений по этим вопросам.

Сотрудники сектора располагают связями в основных госструктурах и банках Египта и активно работают с руководством компаний госсектора и с акционерными фирмами, ранее относившимся к госпредприятиям, осуществляют контакты с соответствующими иностранными ведомствами по вопросам кредитов и безвозмездной помощи.

Основным донором Египта являются США, которые по условиям Кемп-Дэвидских соглашений ежегодно предоставляют АРЕ 2 млрд.долл., включая военную помощь в 1,3 млрд.долл. В 1975-2004гг. США предоставили АРЕ экономическую помощь на 25,8 млрд.долл., в т.ч. 6,7 млрд.долл. израсходовано на закупку продовольствия и комплектного оборудования; 5,9 млрд.долл. — строительство объектов инфраструктуры, включая водопроводы, канализацию, электроснабжение, телефонную связь; 4,5 млрд.долл. — здравоохранение, программы планирования семьи, образование и охрану окружающей среды. Продовольственная помощь составила за указанный период 3,9 млрд.долл. Кроме того египетское правительство получило 3,3 млрд.долл. наличными на осуществление политической и экономической реформ.

Согласно информации посольства США в АРЕ, продовольственная помощь в 218 млн.долл. предоставлялась Египту ежегодно с 1975г. по 1992г. В соответствии с Кемп-Дэвидскими соглашениями ежегодный объем американской экономической помощи, поступавшей в Египет в 1978-98гг., составлял 800 млн.долл./г. С 1999г. по согласованию с египетским правительством американская экономическая помощь сокращается, и в 2002г. она составила 655 млн.долл. Экономическая помощь уменьшается на 40 млн.долл. ежегодно и к 2009г. составит 407,5 млн.долл. Финансовая помощь на 2003г. была утверждена конгрессом США по Египту на уровне 615 млн.долл., но фактически была заморожена американской администрацией. Первые контракты египтянам удалось заключить только во II пол. дек. 2003г.

Важным направлением деятельности сектора является сотрудничество с ЕС. В 1978-95гг. Египет получил на безвозмездной основе от ЕС в пересчете на евро 384,7 млн.евро, включая 43 млн.евро под программу приватизации, 45 млн.евро — на программу развития частного сектора, 11,7 млн.евро — на банковскую реформу, 122,5 млн.евро — на создание госструктуры «Социал Фанд фор Девелопмент» и 10 млн.евро — под программу занятости населения в Верхнем Египте.

В 1995г. в рамках подписанной в Барселоне Декларации о сотрудничестве ЕС со странами Средиземноморья в 1996-99гг. Египет получил безвозмездно 685 млн.евро или 22% средств, выделенных ЕС для стран этого региона. По этой программе в Египет поступили 155 млн.евро на 2 этап развития проекта «Социал Девелопмент Фанд», 100 млн.евро — на развитие базового образования, 100 млн.евро — на реформу здравоохранения, 29 млн.евро — на создание системы страхования инвестиций и 41 млн.евро — на другие проекты. Согласован план безвозмездной помощи ЕС Египту

на 2005-06гг., который предусматривает выделение 243 млн. евро на финансирование экономического сотрудничества АРЕ с Большой Европой, реструктуризацию египетской экономики и финансирование развития социальных программ.

Впервые недовольство стран-доноров по вопросу использования Египтом безвозмездной помощи было выражено египтянам в фев. 2002г. в Шарм Эль-Шейхе на переговорах руководства АРЕ с консультативной группой стран — доноров МВФ по Египту (США, Франция, Германия, Великобритания, Канада, Италия). В 2002-03гг. египетское правительство не уделяло особого внимания согласованию с МВФ приемлемой для доноров программы экономических реформ, ограничилось двух сторонними переговорами со странами-донорами и вернулось к этому вопросу только в 2003г. накануне начала военных действий США против Ирака. В дек. 2003г. состоялась первая встреча послов стран-доноров Египта с министром без портфеля г-жой Абу Эн-Нагой.

Важную роль в организации контактов египетских компаний и фирм с зарубежными контрагентами играют общественные организации.

*Федерация египетских торговых палат* координирует деятельность 26 региональных палат, включая каирскую и александрийскую торговую палату. Представляет интересы частного сектора в органах госвласти. Привлекается правительством к разработке изменений в действующее торговое законодательство, в т.ч. по вопросам внешней торговли. Оказывает юридическую помощь членам федерации и консультирует по вопросам, связанным с их деятельностью. Организует поездки делегаций представителей деловых кругов Египта за границу. Является членом «Генерального союза торговых, промышленных и сельскохозяйственных палат арабских стран».

*Ассоциация египетских бизнесменов.* Некоммерческая организация, объединяющая египетских бизнесменов всех направлений экономической деятельности. Цель — объединение усилий предпринимателей в формировании эффективной, стратегии экономического и социального развития страны, создание благоприятного инвестиционного климата, участие наряду с государственными органами в разработке экономической политики, ее законодательной базы, поддержка частного предпринимательства, укрепление торгового и экономического сотрудничества АРЕ с представителями деловых кругов других стран. В целях реализации указанных направлений деятельности сформированы и работают комиссии по сельскому хозяйству, строительству, экспорту, импорту, промышленности, туризму, финансам, торговому законодательству, инвестициям, налогообложению и таможенным вопросам, транспорту и связи.

Для содействия и поощрения взаимной торговли и инвестиций с зарубежными государствами и представителями их деловых кругов созданы советы делового сотрудничества египетских бизнесменов с бизнесменами из других стран.

*Федерация отраслей египетской промышленности* основана в 1922г. Координирует деятельность 13 промышленных палат, объединяющих предприятия государственного и частного секторов экономики в химической, металлургической, машиностроительной, текстильной, пищевой, кожаной, нефтяной отраслях. Участвует в подготов-

ке проектов законов. Рассматривает проблемы промпроизводства посредством созданных при федерации отраслевых комитетов, реализует программы содействия своим членам, число которых превышает 7 тыс. компаний.

Участвует в деятельности международных и региональных конференций по вопросам промышленного развития, оказывает услуги членам федерации в решении вопросов экспорта и импорта, таможи и финансов участия членов федерации в национальных и международных выставках. Постоянно привлекается к проведению Каирской международной выставки-ярмарки.

В области внешнеторговой политики египетское правительство придает принципиальное значение укреплению торговых отношений со всеми странами мира, включая Израиль, рассматривая их как возможные экспортные рынки. Египетская сторона активно использует работу 35 совместных межправительственных комиссий по торговле и экономическому сотрудничеству, 30 советов делового сотрудничества и контакты на уровне торговых и промышленных палат.

В развитии внешнеэкономического сотрудничества правительство придает определенное значение деятельности деловых советов сотрудничества. Министерство внешней торговли АРЕ считает, что существует прямая связь увеличения египетского экспорта с осуществлением регулярных встреч бизнесменов по линии деловых советов. В 2003г. члены деловых советов привлекались министерством к участию в торговых переговорах с другими странами. Во время зарубежных поездок египетских торговых делегаций часто проводились очередные заседания советов делового сотрудничества.

В начале фев. 2003г. в Вашингтоне состоялось заседание американо-египетского совета делового сотрудничества, в котором участвовали руководители министерства финансов и министерства внешней торговли Египта, находившиеся в США и участвовавшие в годовом собрании членов МВФ и Всемирного банка.

## Экспорт

Основными египетскими экспортными товарами в 2003г. были нефтепродукты, на которые приходилось 22% стоимости экспорта; нефть — 9%; ткани — 4%; швейные изделия — 3%; хлопок, пряжа хлопчатобумажная, ковры, алюминий, прокат черных металлов — по 2% соответственно и минеральные удобрения — 1%.

Внешняя торговля АРЕ в 2003г., в млрд. ег.ф./млрд.долл.

	2002*	2002**	2003*	2003***
Экспорт .....	16,5/4	28,8/7	36,8/6,2	53,1/8,9
Импорт .....	50,7/12,2	63,9/15,7	65,1/10,9	86,6/14,5
Сальдо торгового				

баланса.....-34,2/-8,2.....-35,1/-8,7.....-28,2/-4,7.....-33,5/-6,6

\* данные таможенной статистики

\*\* данные ЦБЕ о расчетах во внешней торговле

\*\*\* оценка ЦБЕ по расчетам во внешней торговле от фев. 2003г.

Источники: «Манфли Экономик Индикаторз» Центральное агентство статистики, апр. 2004г.; статбюллетень ЦБЕ, № 83, 2004г.

Обращает на себя внимание значительное превышение суммы фактических платежей, осуществленных через банковскую систему АРЕ, по экспортно-импортным операциям по сравнению с фактической стоимостью декларированного товара, что отражает отток национальных капиталов из Египта.

Основными торговыми партнерами АРЕ в 2003г. были США, на долю которых приходилось 40% экспорта и 25% импорта, страны ЕС – 28% экспорта и 34% импорта, страны Азии. – 12% экспорта и 13% импорта, арабские страны – 11% экспорта и 8% импорта. На торговлю с Россией приходится 2,5% внешнеторгового оборота АРЕ. В 2003г. экспорт России в АРЕ составил 0,5 млрд.долл., а импорт России из АРЕ – 24 млн.долл.

В целях увеличения поступлений свободной конвертируемой валюты от экспорта Египет активизировал работу по развитию торговли с африканскими странами. В 2003г. Египет осуществлял постоянное взаимодействие со странами-участниками КОМЕСА (общий рынок стран Восточной и Южной Африки).

В 2003г. Египет закончил создание **6 консигнационных складов**, на которые поставляются египетские товары для их дальнейшей реализации. Через склад в Дакаре обслуживаются поставки египетских товаров в Мавританию, Мали, Сьерра-Леоне, Верхнюю Вольту и Кению; в Абиджане – в Верхнюю Вольту, Гану, Нигер; в Катами – в Нигер, часть Нигерии, Чад, Камерун; в Уагадугу – в Кению, Конго, ЦАР, Анголу, Габон; в Претории – в страны Южной Африки; складская зона в Джибути специализируется на рынках Эфиопии, Эритреи и юга Судана.

В 2003г. торговые отношения Египта со странами ЕС осуществлялись на основе соглашения от 1977г. В 2003г. Народное собрание АРЕ ратифицировало подписанное 25 июня 2001г. Соглашение об ассоциировании АРЕ с ЕС, предусматривающее освобождение поставляемых в ЕС египетских промтоваров от таможенных пошлин и постепенное в течение 12 лет снижение ставок таможенных пошлин на другие товары.

Обязательства египетской стороны по этому соглашению предусматривают постепенную (с 1 янв. 2004г. по 1 янв. 2008г. на 25% ежегодно) отмену таможенных пошлин на импортируемые из ЕС сырьевые, промтовары, комплектующие, машины и оборудование по согласованному с ЕС списку. Отмена таможенных пошлин по легковым автомобилям будет осуществляться в течение 16 лет и по остальным товарам, не включенным в 4-летнюю программу снижения пошлин, – в течение 12 лет.

Египет заключил соглашения о создании зон свободной торговли с арабскими странами (Ливан, Сирия, Саудовская Аравия, Марокко, Тунис, Ливия, Иордания и Ирак), но касаются они только отдельных товаров. В Ливан беспошлинно поставляются из АРЕ цемент, хлопчатобумажные ткани, табак, пиво и мясо птицы; в Сирию – хлопчатобумажная пряжа, глюкоза, эфирные масла, шины, красители, газовые баллоны; в Марокко – цемент, нитрат аммония, томатная паста, пылесосы и электрические лампы.

В 2003г. министерством внешней торговли АРЕ проводилось 34 антидемпинговых расследования. Действовали антидемпинговые пошлины в отношении экспортеров сахара из стран ЕС, а также импорта шин автомобильных из Франции, Японии и Индонезии, прутка стального – Румынии, Украины, Латвии, Турции, красителей – Индии, КНР и Южной Кореи, стального листа – России, Казахстана и Хорватии и др.

В 2003г. в ответ на отказ Египта отменить введенные в 2002г. антидемпинговые пошлины на импорт саудовских полимеров Эр-Риад объявил о

приостановлении саудовско-египетского торгового соглашения от 1998г. и введении запрета на импорт египетских товаров, не соответствующих действующим в Саудовской Аравии стандартам качества. Антидемпинговые пошлины по Саудовской Аравии были отменены в янв. 2004г.

В 2003г. ставки таможенных пошлин на импорт в АРЕ зерна находились на уровне 1-5% от стоимости товара, продтоваров, овощей и фруктов, в т.ч. консервированных – 30-50%, на ткани – 54%, сигареты – 85%, машины и оборудование – 5-10%, бытовую технику – 45%, самолеты – 5%, компьютеры – 5%, автомобили легковые с объемом двигателя до 1000 cc – 40%, 1001-1500 cc – 55-135% и свыше 1500 cc – 135%.

Традиционно высокие таможенные пошлины в 2003г. сохранялись на пиво – 1200%, вино – 600-3000%, крепкие спиртные напитки – 3000%.

В Египте практически не применяются сезонные увеличения пошлин, дополнительный таможенный сбор и тарифные квоты.

Существует ряд специфических требований по отдельным товарам. Автомобили могут быть импортированы только в год их производства. Содержание жира в импортной говядине не должно превышать 7%. Продтовары не разрешаются к завозу в Египет, если на момент прохождения таможни будет установлено, что срок «их годности» составляет менее 50% определенного производителями максимального срока хранения. При таможенном оформлении импортируемых товаров владелец груза представляет сертификат происхождения товара и сертификат соответствия качества.

В 2003г. товарная структура египетского импорта существенно не изменилась: промсырье и полуфабрикаты, комплектующие для производства машин и оборудования – 25,3%, продовольственные товары – 22,7%, машины и оборудование промышленного назначения, включая компьютеры, – 20,6%, бытовая техника и приборы длительного пользования – 5,1%, фармацевтическое сырье – 4%, автомобильные комплектующие – 2%, легковые автомобили – 1%.

В Египте зарегистрировано 9 тыс. фирм, занимающихся импортом товаров, 12,5 тыс. экспортеров, 2,9 тыс. представителей 100 тыс. иностранных фирм. 2,5 тыс. предприятий имеют право импорта сырья и компонентов для их производства.

На египетском рынке в 2003г. работало несколько крупных внешнеторговых акционерных компаний, которые до начала рыночных реформ представляли интересы государства в этой области. Одной из крупнейших считается компания «Эль-Наср Экспорт энд Импорт», в которой работает 660 человек. Чистая прибыль в 2003г., по оценкам специалистов каирской фондовой биржи, составила 145 млн.ег.ф. Основные направления деятельности фирмы – экспорт в соседние арабские страны риса и цемента, импорт украинского металлолома и аргентинского растительного масла, а также поставки в Судан, Того и Конго и некоторые другие африканские страны муки и продовольствия из европейских стран.

Другая бывшая государственная внешнеторговая компания – «Мыср Форинг Трейд». В фирме работает 400 чел. Компания имеет небольшую прибыль 5-6 млн.ег.ф. ежегодно. Владеет сетью магазинов беспошлинной торговли в Каире, Александрии и Порт Саиде. Специализируется на бартерной торговле с европейскими странами.



Акционерная компания «Эль-Вади фор Экспорт Агрикарчерл Продактс» является основным египетским экспортером с/х продукции. Оплаченный уставной капитал фирмы — 50 млн.ег.ф. В районе дельты Нила владеет сетью упаковочных станций, на которых апельсины готовятся к отгрузке на экспорт. Считается основным поставщиком на внешние рынки египетских цитрусовых, риса, лука и чеснока.

Важнейшей формой организации внешнеэкономических операций на египетском рынке является тендерная система закупок. Госведомства осуществляют закупки только через торги, участие в которых по действующему законодательству могут принять фирмы-резиденты и иностранные компании через египетских агентов. В 2003г. было объявлено о проведении в АРЕ 34 крупных торгов, объемы закупок и подрядных работ по которым оцениваются на 1 млрд.долл.

В 2003г. египетское правительство продолжило работу по приведению законодательства АРЕ в соответствие с нормами ВТО. В связи с этим были приняты законы: «О Центральном банке Египта, банковской деятельности и денежной системе»; «О труде».

В сент. 2003г. Египет участвовал в Большой министерской конференции ВТО в Канкуне. В Мексике делегация АРЕ продолжала продвигать предложения о либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией, так как нетарифные ограничения препятствуют экспорту египетских товаров этой группы на рынки развитых государств. Как страна, имеющая постоянный дефицит продовольственного баланса, Египет предложил схему компенсационных выплат странам, не обеспеченным продовольственными ресурсами, через фонд, который бы финансировался за счет добровольных взносов стран-участниц ВТО.

Египет предложил отказаться от определения ставок таможенных пошлин в зависимости от степени переработки сырья и приступить к сокращению таможенных пошлин на ткани и швейные изделия, а также начать работу по унификации ставок таможенных пошлин стран-участниц ВТО. Египет обратил внимание на необходимость обеспечения населения медицинскими препаратами по доступным ценам и, особенно, в периоды вспышек эпидемий и при возникновении кризисных ситуаций в сфере здравоохранения.

Египет внес предложение об отсрочке снижения ставок таможенных пошлин на ряд товаров, производство которых способствуют индустриализации страны и пополнению госбюджета. В связи с сокращением инвестиций в экономику развивающихся стран Египет предложил продолжить переговоры о предоставлении различных торговых льгот малым предприятиям развивающихся стран. Это предложение было внесено в дополнение к договоренности об упрощении доступа малых предприятий на внешние рынки.

Египет поддержал необходимость оказания развивающимся странам технического содействия в области экономики, науки и техники, а также в современных технологиях. Египет продолжил переговоры о признании принципа «невозвратности» в отношениях между транснациональными компаниями развитых стран и предприятиями развивающихся стран. Египет настаивал на том, чтобы развивающимся странам была предоставлена возможность

использовать соответствующие меры для защиты внутреннего рынка от поставок субсидируемых товаров при одновременном запрете использования антидемпинговых мер развитыми странами.

Египет предложил провести между развивающимися странами специальный раунд переговоров о двусторонних и региональных соглашениях, которые будут предусматривать предоставление торговых преференций. Египет участвовал в разработке предложений развивающихся стран в области использования рабочей силы, охраны окружающей среды и инвестиций.

Египет заявил о своей позиции по принципу обеспечения прозрачности при осуществлении госзакупок, как исключительно о внутреннем вопросе, относящемся к компетенции соответствующих структур и применяемом по мере необходимости.

## Индия

### Внешэкономсвязи

В 2003г. состоялись визиты в США и встречи с высшими лицами администрации США премьер-министра Индии А.Б.Ваджпаи, вице-премьера Л.К.Адвани и секретаря МИД Индии К.Сибала. Результатом переговоров явилось заявление о принципах, которыми будет определяться двусторонняя индийско-американская торговля высокотехнологичными товарами, включая товары и технологии двойного назначения. Состоялось заседание двусторонней Группы по сотрудничеству в высоких технологиях. Такого рода группа является первой, которую США когда-либо имели с другой страной.

По данным министерства торговли и промышленности Индии, за янв.-сент. 2003г. индийский экспорт в США, по сравнению с тем же периодом 2002г., увеличился на 13,1% и составил 9,9 млрд.долл. Индийский импорт из США за этот период увеличился на 24,3% и составил 3,6 млрд.долл. По объему товарного экспорта Индия занимает 18 место среди стран-экспортеров в США. В общем объеме индийского экспорта доля экспорта в США составляет 21%.

Отношения со странами ЕС Индия продолжала строить, исходя из своих экономических интересов, стремясь одновременно привлечь внешнеполитические ресурсы этих стран и, прежде всего, для решения проблем региональной безопасности и стабильности в Южной Азии.

В 2003г. экономические отношения с ЕС характеризовались развитием сотрудничества в сфере высоких технологий и жесткой антидемпинговой борьбой по ряду товаров. Европейская Комиссия утверждает, что предпринятые Индией антидемпинговые меры нанесли ущерб в 50 млн. евро экспорту из ЕС и нарушают правила ВТО.

Озабоченный качеством импортируемых из Индии мяса домашней птицы и морепродуктов Европейский Союз предпринимал профилактические меры по проверке наличия возможных загрязнений в этих продуктах. С этой целью в Индии работала ветеринарная комиссия ЕС по проверке продуктов на возможное наличие следов антибиотиков, превышающих допустимый в ЕС уровень. По данным Федерации индийских торгово-промышленных палат, индийский экспорт в страны ЕС в 2002/03 фин.г. составил 9,8 млрд.долл., ин-

дийский импорт из стран ЕС — 10,4 млрд.долл. В общем объеме индийского экспорта доля экспорта в ЕС составила 23%, в общем объеме индийского импорта доля импорта из ЕС — 20%.

Основной задачей стратегии сотрудничества Индии с регионом стран Восточной Европы является увеличение объемов поставок товаров как традиционного индийского экспорта, так и продукции машиностроения, программных и информационных технологий, изделий из пластмасс, упаковочных материалов, фармацевтических товаров, химикатов и продуктов пищевого сектора.

Индийско-китайские отношения продолжали бурно развиваться, несмотря на существующие между странами разногласия по пограничному урегулированию и негативное отношение Индии к китайско-пакистанскому военно-техническому сотрудничеству. Объем индийско-китайской взаимной торговли в 2003г. должен превысить 7 млрд.долл., а в следующем 2004г. достигнет 10 млрд.долл. По данным за 7 мес. (январь-сентябрь) 2003г., взаимный товарооборот между странами уже достиг 5,33 млрд.долл., увеличившись на 54,8% по сравнению с тем же периодом 2002г. Одной из главных статей индийских поставок в Китай является стальная прокат, экспорт которого только за 6 мес. (январь-июнь) 2003г. составил 262 млн.долл. Основными товарными позициями индийского экспорта стального проката в 2003г. была продукция из стали специальных марок, оцинкованная сталь, горячекатаная и холоднокатаная сталь в рулонах.

Индия входит в первую десятку стран мира по ряду показателей промышленного и сельскохозяйственного производства. В своем обращении к российским и индийским бизнесменам на встрече в Москве в ходе своего визита в Россию в ноябре 2003г. премьер-министр А.Б.Ваджапайи отметил, что за последние 10 лет Индия удвоила объем своего ВВП и намерена удвоить существующий уровень, но уже за меньший срок. Он также отметил, что Индия входит в тройку стран мира, самостоятельно создавших суперкомпьютер, и в шестерку стран, построивших и запустивших спутники Земли. Там же прозвучало его заявление о том, что в ближайшие пять лет Индия намерена отправить космический аппарат на Луну.

Являясь членом ВТО, Индия занимает активную позицию по защите интересов развивающихся стран и, в первую очередь, своих интересов, которые, по индийской оценке, не учитываются развитыми странами. Индия настаивает на приоритетном внимании вопросам реализации ранее достигнутых договоренностей и недопущении привязки вопросов торговой политики к трудовым взаимоотношениям и к взаимоотношениям с международными экономическими и банковскими организациями.

На международной арене Индия, защищая свои собственные интересы и интересы развивающихся стран, продолжила в 2003г. оказывать серьезное давление на развитые страны с целью устранения существующих противоречий в действующих соглашениях Всемирной торговой организации. Суть выступлений индийской стороны состоит в противодействии положениям, связывающим торговлю с трудовыми вопросами и вопросами защиты окружающей среды; в отстаивании дальнейшей либерализации в области сель-

ского хозяйства и торговли услугами; в снижении развитыми странами уровня государственных субсидий в собственный с/х сектор экономики.

В 2003г. Индия продолжала проводить многостороннюю экономическую политику, направленную на сотрудничество с большим числом стран. Особое внимание правительство Индии продолжало уделять торговым отношениям со своими ближайшими соседями: Непалом, Бангладеш, Шри-Ланкой, Мьянмой, Мальдивами и Бутаном.

В своей деятельности в Южно-Азиатском Соглашении о региональном сотрудничестве (SAARC) Индия старается укреплять двусторонние экономические отношения с каждой страной в отдельности. Со Шри-Ланкой и Непалом подписаны Соглашения о свободной торговле. В числе своих потенциальных торговых партнеров Индия видит также и Афганистан, после установления на его территории политической стабильности.

Индия является членом Организации по экономическому сотрудничеству между Бангладеш, Индией, Мьянмой, Шри-Ланкой и Таиландом (BIMST-EC). Экономическое сотрудничество в рамках BIMST-EC остается пока на низком уровне.

Индия продолжает активно взаимодействовать с Ассоциацией регионального сотрудничества со странами Индийского океана (Indian Ocean Rim Association for Regional Cooperation — IOR-ARC). Среди стран-участниц Индия особо выделяет африканские страны как один из перспективных секторов индийского экспорта.

На начальной стадии согласования находится организация в Юго-Восточной Азии с участием Индии нового торгового блока по беспощадной торговле драгоценными камнями и ювелирными изделиями. В это блок, получивший название MIBSTA, входят Мьянма, Индия, Шри Ланка, Бангладеш и Таиланд. В настоящее время двустороннее соглашение о беспощадной торговле существует только между Индией и Шри Ланкой.

Особое внимание в индийской внешнеэкономической политике отводится взаимодействию со странами ASEAN (Association of South East Asian Nations). Индия постоянно заявляет о заинтересованности заключения с ASEAN двустороннего соглашения о региональной торговле и инвестициях или соглашения о свободной торговле.

По предложению Индии министры торговли стран ASEAN приняли предложение Индии об образовании на долговременной основе Региональной зоны по торговле и инвестициям (Regional Trade and Investment Area — RTIA) стран ASEAN и Индии. Основной целью RTIA является содействие развитию торговли и инвестиций в направлении создания взаимовыгодных преференциальных условий и свободной торговли. В рамках RTIA предполагается финансирование услуг и таких секторов экономики, как производство лекарственных и фармацевтических препаратов, генная инженерия, биотехнология, развитие использования трудовых ресурсов и др.

На Деловом саммите India-ASEAN, состоявшемся в сентябре 2003г. в Нью-Дели и Мумбаи, представители индийских деловых кругов и стран ASEAN обсуждали вопросы развития сотрудничества в области информационных технологий, телекоммуникаций, инфраструктуры, интеллектуальной собственности, здравоохранения, биотехнологий, фармацевтики, переработки сельхозпродуктов,

туризма, индустрии развлечений. Премьер-министр Индии А.В.Ваджпай, отметив близкие позиции Индии и стран ASEAN, выступил с предложением об увеличении товарооборота между Индией и ASEAN до 30 млрд.долл. к 2007г., приглашая иностранных инвесторов вкладывать средства в развитие таких секторов индийской экономики, как телекоммуникации, энергетика, инфраструктура для воздушных и морских сообщений. Индия готова предоставить странам ASEAN свои аэрокосмические технологии, продолжать сотрудничество в проектах по строительству скоростных автомагистралей и развитию железнодорожного сообщения со странами региона.

На состоявшемся 7-8 окт. 2003г. на о-ве Бали, Индонезия, втором Саммите стран ASEAN и Индии премьер-министр Индии А.В.Ваджпай объявил о новой индийской политике «открытого неба» в отношении стран ASEAN. Уполномоченным авиакомпаниям Брунея, Камбоджи, Индонезии, Лаоса, Малайзии, Мьянмы, Филиппин, Сингапура, Таиланда и Вьетнама предоставляется право совершать ежедневные авиарейсы в Нью-Дели, Мумбаи, Колкату и Ченнаи. Этим авиакомпаниям предложено открыть неограниченное количество авиамаршрутов по 18 туристическим пунктам назначения в Индии. А.В.Ваджпай призвал лидеров ASEAN к масштабному сотрудничеству в области фармацевтики, предложил укреплять сотрудничество стран региона в области развития автодорожного и железнодорожного сообщений, пригласил иностранных инвесторов вкладывать средства в развитие таких секторов индийской экономики, как телекоммуникации, энергетика, инфраструктура для воздушных и морских сообщений.

9 окт. 2003г. в Бангкоке Индия и Таиланд подписали Соглашение о свободной торговле, являющееся первым такого рода соглашением, заключенным Индией со страной-членом ASEAN. В соответствии с Соглашением, все таможенные тарифы в отношении перемещаемых товаров будут устранены к 2010г., в отношении услуг и инвестиций условия зоны свободной торговли начнут действовать с 2006г. Также были подписаны еще четыре документа — о расширении сотрудничества в сельском хозяйстве и туризме, об освобождении от получения въездных виз для владельцев дипломатических и служебных паспортов и о программе сотрудничества в биотехнологиях.

По мнению Всемирного банка, будущее Соглашение о свободной торговле между Индией и ASEAN окажется малопригодным до тех пор, пока Индия не предпримет действия по снижению тарифов и устранению нетарифных барьеров. Индия занимает второе место в мире по степени высоты таможенных тарифов. Кроме высоких тарифов, на пути либерализации взаимной торговли возникает ряд проблем, по которым также необходимо принимать решения, — политический протекционизм, нетарифные барьеры, политика поддержки экспорта и сельского хозяйства.

Индия поддерживает тесные отношения с Международным банком реконструкции и развития (МБРР). На территории Индии МБРР финансирует в основном проекты в области развития инфраструктуры, водоснабжения, повышения благосостояния и грамотности населения, социальной поддержки женщин и детей, содействия развитию информационных технологий. Несмотря на ос-

трую критику со стороны левых партий, официальный Нью-Дели заявляет, что кредиты, предоставляемые МБРР, являются наиболее приемлемыми с финансовой и политической точек зрения.

Индия является членом-учредителем и первым заемщиком Азиатского банка развития. Предоставленные АзБР займы предназначаются для секторов энергетике, транспорта, связи, финансов, промышленности, добычи полезных ископаемых и социальной инфраструктуры.

Индия поддерживает связи с Международным валютным фондом (МВФ), но не является активным заемщиком. Правительство Индии подчеркивает, что условия кредитования, предлагаемые МВФ, являются неоправданно жесткими и зачастую включают политическую составляющую.

Индия принимает активное участие в работе Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Индия рассматривает ЮНКТАД как организацию, функционирование которой, направленное на экономическое и социальное развитие всех государств мира, в наибольшей степени отвечает потребностям развивающихся стран и представляет развивающимся странам возможность озвучивать свою позицию по ключевым вопросам развития мировой экономики.

### Экономика-2003

Развитие экономики Индии в последние годы характеризуется относительной стабильностью. За последние 5 лет рост валового внутреннего продукта (ВВП) составлял в среднем 5,4%. В 2002/03 фин.г. объем ВВП в текущих ценах, составил 22361 млрд. рупий (463 млрд.долл.), что выводит Индию на ведущие позиции в мире (при пересчете по методологии ООН по паритету покупательной способности). Доля с/х производства в ВВП составляет 27%, промышленности — 24%, услуг — 49%.

В докладе о всеобщей конкурентоспособности, опубликованном Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) в 2003г., Индия занимает 56 место из 102 стран. Первые три места занимают Финляндия, США и Швеция. Из азиатских стран Тайвань находится на 5 месте, Сингапур — на 6, Япония — на 11, Республика Корея — на 18, Китай — на 44.

18 разного рода деятельности индийских компаний включены журналом Forbes в список 200 наиболее успешных компаний за пределами США, чьи годовые суммы продаж достигли 1 млрд.долл. В число этих индийских компаний вошли Wipro, Infosys Technologies, Satyam Computers и Rolta India — программное обеспечение, Dr. Reddy's Labs, Ipca Laboratories, Nicholas Piramal и Sun Pharmaceutical — фармацевтика, Essel Propack — тара и упаковка, Zee Films и Cosmo Films — кино и телефильмы, Asian Paints — лаки и краски, Bharat Forge — автомобильные компоненты, Graphite India и Lido Gulf — химудобрения, Corporation Bank.

Индийский сектор информационных технологий приобрел мировое значение. В 2002/03 фин.г. этот сектор индийской промышленности оценивается в 16,5 млрд.долл., что составляет 3,5% ВВП страны. В этом году Индия экспортировала компьютерный программный продукт в 181 страну на 10,8 млрд.долл. Экспорт в США составил 58% всего экспорта программного обеспечения, в Велико-

британию — 13%, в Германию — 4%, в Сингапур и Японию — 3%. К 2008г. индийский экспорт программного обеспечения достигнет 50 млрд.долл. и составит 35% всего экспорта и 7% ВВП страны.

Внешний долг страны на 1 июля 2003г. составлял 109,6 млрд.долл. Внешнеторговый оборот страны в 2002/03 фин.г. составил 111,1 млрд.долл., в т.ч. экспорт — 51,7 млрд.долл. и импорт — 59,4 млрд.долл.

Золотовалютные резервы страны продолжают постоянно увеличиваться и в конце дек. 2003г. превысили 100 млрд.долл., из которых резервы иностранной валюты составили 96,5 млрд.долл. и золотой запас — 4 млрд.долл. Среднегодовой уровень инфляции в 2002/03 фин.г. составлял 2,6%.

В 2000/01 фин.г. общая сумма прямых иностранных инвестиций составила — 4,029 млрд.долл., в 2001/2002 — 6,131 млрд.долл., в 2002/2003 — 4,66 млрд.долл. Всего, по данным министерства торговли и промышленности, с авг. 1991г. по сент. 2003г. Индия получила 34,82 млрд.долл. прямых иностранных инвестиций (FDI). Наибольшее количество FDI поступили в пять секторов экономики: производство электротехнического оборудования, включая программное обеспечение и электронику, транспорт, телекоммуникации, топливный, включая энергетику и нефтепереработку, и услуги.

Нетто инвестиции иностранных институциональных инвесторов (Foreign Institutional Investors — FII) в Индии за 11 мес. 2003г. составили 6,53 млрд.долл., что равняется 30% всех вложений FII, сделанных в экономику страны за последние 10 лет (21,83 млрд.долл.). Это показывает, что Индия является одним из наиболее предпочтительных мест для институциональных инвестиций среди развивающихся финансовых рынков. Общий объем притока инокapитала в экономику Индии за 11 мес. 2003г. составил 12,1 млрд.долл.

Основу индийского экспорта составляют текстиль, ограненные драгоценные камни и готовые ювелирные изделия, с/х товары, морепродукты и изделия народных промыслов, программное обеспечение и лекарственные препараты, продукция металлургической отрасли, а также некоторые виды машин и оборудования. Ведущие статьи импорта — нефть, ювелирное сырье, высокотехнологичные машины и оборудование, транспортные средства, черные и цветные металлы, электронные комплектующие, химические удобрения и газетная бумага. Крупнейшими торговыми партнерами Индии являются США, страны Европейского Союза и Япония.

В 2003г. правительству А.Б.Ваджапай, продолжая усилия последних лет, удалось, в целом, обеспечить финансовую стабильность страны. Золотовалютные резервы страны продолжали постоянно расти с динамикой 1 млрд.долл. каждые две недели, **курс индийской рупии** в течение года укреплялся и **на конец дек. 2003г. составил 45,53 рупии за 1 долл. США** против 48,15 рупий за 1 долл. в дек. пред.г. На тот же момент, показатель уровня развития инфляции составил 5,38% против 3,45% в пред.г. Дефицит бюджета на 1 окт. 2003г. (за I пол. 2003/04 фин.г.) составил около 17,9 млрд.долл., что составляет 52,7% от предусмотренного на 2003/04 фин.г.

Индия полностью выполнила свои обязательства 2003г. по выплатам в счет погашения своей внешней задолженности, а по некоторым долгам даже с опережением срока.

В 2003г. правительство Индии продолжило осуществление реформ по либерализации экономики и проведение политики расширения и углубления второго этапа экономических реформ, направленных на более тесную интеграцию Индии в глобальную систему экономических отношений. Приоритетными направлениями были — ускорение процесса приватизации предприятий государственного сектора, реформы в банковской сфере, изменение законодательства и процедуры проведения банкротств, реформа трудового законодательства. Особое внимание уделялось реализации долгосрочных государственных программ по развитию инфраструктурных отраслей экономики — энергетической, нефтегазовой и транспортной.

2003г. можно оценить как весьма благоприятный для Индии в политическом и социально-экономическом плане. Смягчение противостояния с Пакистаном, стабилизация политической ситуации внутри страны, полноценный сезон дождей 2003г. после жестокой засухи 2002г. позитивно отражаются на экономическом развитии страны. По оценкам министерства сельского хозяйства Индии рост ВВП в аграрном секторе в 2003/04 фин.г. может превысить 10%, что должно поднять общий показатель роста ВВП до уровня 7-8%.

Общий рост инфраструктурных отраслей промышленности страны за 7 мес. 2003/04 фин.г. (апр.-окт.) составил 3,9% против 6,5% за соотв. период 2002/03 фин.г. Прирост производства стального проката составил 7%, цемента — 5,3%, нефтепродуктов — 5,2%, угля — 3%, электроэнергии — 2,8%. Добыча сырой нефти снизилась на 0,9%. За тот же период пред. фин.г. прирост производства стального проката составлял 6,8%, цемента — 6%, нефтепродуктов — 0,1%, сырой нефти — 2,7%, электроэнергии — 1,6%, в угольной промышленности было зафиксировано снижение добычи угля на 0,1%.

За I пол. (апр.-сент.) 2003/04 фин.г. темпы роста отрасли услуг продолжают сохраняться. По сравнению с тем же периодом пред.г., в 5 из 11 секторов этой отрасли отмечается рост более чем на 20%, в 5 других секторах — 10% и более и только лишь в одном секторе (добыча нефти) отмечается отрицательный результат.

Наиболее впечатляющий рост зафиксирован в секторе услуг сотовой связи — 180%, консультировании проектов — рост на 43% и в экспорте программного обеспечения — рост на 40%. Производство компьютерных программ внутри страны за этот период увеличилось на 20%. В секторе строительства отмечен 14% рост по показателям сдачи объектов и 43% по экспорту строительных услуг. В секторах экспортных и импортных авиаперевозок, гостиничном и туристическом бизнесе рост услуг составил 13%. Однако в секторе лизинговых услуг отмечено падение объемов предоставленных услуг на 3%.

За первые 7 мес. (апр.-окт.) 2003/04 фин.г. экспорт страны увеличился на 8,44% и составил 32,092 млрд.долл. по сравнению с 29,595 млрд.долл. за тот же период прошлого фин.г. Индийский импорт увеличился на 21,46% и составил 41,362 млрд.долл. Импорт не нефтяных товаров увеличился на 27,88% и составил 30,494 млрд.долл., а импорт нефти увеличился только на 6,48% и составил 10,868 млрд.долл. За апр.-окт. 2003г. торговый дефицит составил 9,269 млрд.долл., в то время как за соотв. период 2002г. торговый дефицит равнялся

4,448 млрд.долл. Индийский экспорт драгоценных камней и ювелирных изделий за 7 мес. (апр.-окт.) 2003/04 фин.г. увеличился по сравнению с тем же периодом прошлого фин.г. на 13,61% и составил 4,6 млрд.долл.

МВФ прогнозирует рост экономики Индии на уровне заметно ниже уровня 8% в год, установленного индийским правительством. По оценке МВФ, рост ВВП Индии составит в 2003г. 5,6% и 5,9% в 2004г.

Ключевой проблемой для Индии, по мнению МВФ, остаются все еще медленные темпы финансовых и структурных реформ. Отмечается, что дефицит бюджета уже в течение пяти лет составляет 10% ВВП, а государственный внутренний долг и обязательства приближаются к 100% ВВП. В бюджете 2003/04 отсутствуют консолидированные меры по исправлению этой ситуации и задерживается введение налога на добавленную стоимость.

По прогнозам АзБР рост ВВП Индии в текущем фин.г. составит 6,7% и 6,3-6,4% в следующем году и только в течение последующих 3-4 лет индийской экономике удастся достичь ожидаемых 7-8% роста ВВП.

23-25 нояб. 2003г. в г.Нью-Дели состоялся ежегодный Индийский экономический саммит (Indian Economic Summit – IES), организованный Конфедерацией индийской промышленности (Confederation of Indian Industry) и Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum). Наряду с восторженными выступлениями о высоком уровне индийской марки, многие авторитетные предприниматели заявляли, что для роста участия Индии на мировых рынках необходимо решение насущных проблем внутри страны. Отмечались слабая инфраструктура, неэффективное управление и бюрократизм, потребность реформирования трудового законодательства и необходимость принятия мер по сокращению дефицита бюджета.

Главной темой, на которой было сосредоточено общее внимание на прошедшем IES, стало обсуждение положения в обрабатывающей промышленности. Указывалось, что индийская экономика имеет стабильный рост, но для решения стратегических задач, поставленных на предстоящее десятилетие, темпы роста индийской промышленности должны быть намного выше. В выступлениях прозвучала потребность в снижении импортных тарифов на сырьевые материалы и снижении налогов, т.к. в настоящее время обрабатывающая промышленность обременена высокими налогами, которые увеличивают операционные издержки и становятся на пути роста конкурентоспособности. Доля этого сектора экономики в ВВП страны составляет 11%, а доля в общей сумме налоговых поступлений – 70%.

В докладах выступавших на IES звучала обеспокоенность динамичной снижением за последние пять лет объемов экспорта продукции сельского хозяйства. Среди отдельных категорий с/х продуктов увеличился только экспорт пшеницы, сахара, мелассы, свежих овощей, а также морепродуктов. Экспорт таких традиционных индийских товаров, как кофе, чай, рис, табак, орехи кешью, мясо и мясопродукты, жмых или находится в стагнирующем положении, или сокращается. Экспорт чая сократился с 505,5 до 336 млн.долл., кофе – с 456,9 до 201,8 млн.долл., жмыха – с 925,4 до 285,4 млн.долл., риса – с 752,9 до 454 млн.долл.

Также активно и с неоднозначной оценкой текущего состояния дел и проводимой правительством Индии политики прошло обсуждение проблем в энергетическом и нефтяном секторах экономики, производстве электроэнергии. Отмечались три фактора, которые позволят индийской промышленности стать конкурентоспособной, – доступные ставки ссудного процента по кредитам, рациональные тарифы на воду, тепло и энергоснабжение предприятий и справедливое трудовое законодательство.

## Экономика-2002

Индия является одной из старейших цивилизаций с многообразным и богатым культурным наследием. За 55 лет независимости страна достигла существенного социально-экономического прогресса. Была создана мощная индустриальная база и накоплен большой научно-технический потенциал, во многом отвечающий передовому мировому уровню. Индия занимает в мире 10 место в списке промышленно развитых стран, стала шестой нацией, вышедшей в космос, и является одной из немногих стран, которые полностью обеспечивают себя продуктами сельхозпроизводства.

Индия обладает богатыми природными ресурсами и колоссальными резервами рабочей силы, которые используются в недостаточной степени. Индийская экономика является ориентированной на с/х производство, которое за последние 10 лет обрело значительную устойчивость. Одна треть национального дохода поступает от сельского хозяйства и две трети рабочей силы занято в аграрном секторе индийской экономики.

С середины 90гг. в Индии продолжает существовать коалиционная система исполнительной власти, ни одна из индийских политических партий не в состоянии единолично сформировать правительство. С марта 1998г. в Индии правит Национальный демократический альянс (НДА) – блок партий, костяк которого составляет консервативная партия – Бхаратия Джаната Парти (БДП).

В своей деятельности коалиционное правительство НДА во главе с премьер-министром А.Б.Ваджпай руководствуется согласованной между членами блока совместной программой, стратегическим курсом которой является закрепление за Индией статуса одной из ведущих азиатских и мировых стран. В 2002/03 фин.г. правительство Индии продолжало реализацию второго этапа экономических реформ с целью более тесной интеграции в глобальную систему мировых экономических отношений.

Индия проводит активную внешнеполитическую линию, сохраняя приверженность принципам неприсоединения, неучастия в военных союзах, поддерживает нормальные, конструктивные отношения со всеми государствами мира, стремится к развитию региональной интеграции. Дели выступает за строительство многополярного мироустройства и призывает к неприменению силы под видом «гуманитарной интервенции».

Развитие экономики Индии в последние годы характеризуется относительной стабильностью. За последние 5 лет рост валового внутреннего продукта (ВВП) составлял 5,4%. В 2002/03 фин.г. объем ВВП в текущих ценах, составил 22361 млрд. рупий (463 млрд.долл.), что выводит Индию на 4 место в мире после США, КНР и Японии (при пересчете по

методологии ООН по паритету покупательной способности). Доля сельхозпроизводства в ВВП составляет 27%, промышленности — 24%, услуг — 49%.

Население страны, по состоянию переписи на 1 марта 2001г. составляет 1,027 млрд. чел. (531,3 млн.чел. — мужчины, 495,7 млн.чел. — женщины), его средний годовой прирост составляет 1,93%. Большая часть населения — 74,3% проживает в сельской местности, грамотность — 65,38% (75,85% — мужчины, 54,16% — женщины), средняя продолжительность жизни — 63г., средний класс индийского общества составляет 250-300 млн.чел., треть населения находится за чертой бедности.

Внешний долг страны составил на 1 окт. 2002г. 101,972 млрд.долл. Внешнеторговый оборот страны в 2002/03 фин.г. составил 111,1 млрд.долл., экспорт — 51,7 млрд.долл. и импорт — 59,4 млрд.долл. Золотовалютные запасы на 31 марта 2003г. (конец 2002/03 фин.г.) составили 73,821 млрд.долл.

Среднегодовой уровень инфляции в 2002/03 фин.г. составил 2,6%. За 12 лет проведения политики либерализации Индия получила 45,1 млрд.долл. иноинвестиций.

Индия продолжает проводить многовекторную экономическую политику, направленную на сотрудничество с большим числом стран

Являясь членом ВТО, Индия занимает активную позицию по защите интересов развивающихся стран и своих интересов, которые, по индийской оценке, не учитываются развитыми странами. Индия настаивает на приоритетном внимании реализации ранее достигнутых договоренностей и недопущении привязки вопросов торговой политики к трудовым взаимоотношениям и к взаимоотношениям с международными экономическими и банковскими организациями.

В 2002/03 фин.г. главными событиями, оказавшими негативное влияние на внутривнутриполитическую ситуацию в стране, продолжали оставаться сепаратистские выступления сторонников отделения от Индии в штате Джамму и Кашмир. Попытки стабилизировать ситуацию путем налаживания переговоров с поддерживаемыми Пакистаном сепаратистами не принесли очевидного успеха. Правительство вынуждено сделать акцент на силовые методы борьбы с проявлениями терроризма в этом штате.

В фев.-апр. 2002г. в штате Гуджарат произошла целая серия кровавых столкновений между индуистами и мусульманами (составляющими треть населения этого штата), что вызвало острый парламентский кризис, приведший к досрочным выборам в местную Законодательную ассамблею.

Главным событием, оказавшим решающее влияние на экономическое развитие страны, стала жесточайшая засуха в большинстве штатов страны. Недостаток муссонных дождей в сезоне «хариф» (лето-осень) 2002г. отрицательным образом сказался на результатах сельхозпроизводства в стране и затормозил промышленное развитие страны. Объем производства сельхозпродукции в сезоне «хариф» 2002г. упал на 15% и стал самым низким показателем этого сезона за последние 12 лет, а июль этого года был самым худшим за последние 100 лет.

## Уровень жизни

Экономическое положение Индии. Территория — 3,28 млн.кв.км. Население (2001г.) — 1027 млн.чел. Национальный доход на душу населения (2001/02 ф.г.) — 22019 инд. рупий (463 долл.). Средний обменный курс 1 долл. США: 37,16 рупии в 1997/98г.; 42,07 рупии в 1998/99г.; 43,33 рупии в 1999/2000г.; 45,68 рупии в 2000/01г.; 47,69 рупии в 2001/02 фин.г.; 48,27 рупии в 2002/03г.

	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02	2002-03
ВВП, в млрд руп.	13901	15981	17619	19177	20940	22361
в млрд.долл.	374	380	407	420	439	463
Прирост (в пост. ценах), %						
- ВВП	4,8	6,5	6,1	4,4	5,6	4,4
- сельское хозяйство	-2,4	6,2	0,3	-0,4	5,7	-3,1
- промышленность	4,3	3,7	4,8	6,6	3,3	6,1
- услуги	9,8	8,4	10,1	5,6	6,8	7,1
Производство продукции						
- электроэнергия, млрд.квт.	421,7	448,5	480	499,5	515,3	530,7
- нефть, млн.т.	33,9	32,7	31,9	32,4	32	н.д.
- уголь (без лигнитов), млн.т.	300,4	296,5	304,1	313,7	321,4	н.д.
- природный газ, млрд.куб.м.	26,4	27,4	28,4	29,5	29,7	н.д.
- сталь, млн.т.	23,4	22,7	26,3	20,3	30,6	н.д.
- ткани, млрд.кв.м.	37,4	36,1	39,2	40,2	42	н.д.
- зерновые, млн.т.	192,3	203,6	209,8	195,9	212	183,2
Валютно-фин. положение						
- внешняя задолж., млрд.долл.	93,5	96,9	98,3	101,1	98,5	102
- инфляция, %	4,4	5,9	3,3	7,2	3,6	2,6
- валютн. резервы, млрд.долл.	29,4	32,5	38	42,3	54,1	73,8
- внешнеторг. обор., млрд.долл.	76,6	75,6	86,6	94,2	95	111,1
в т.ч. экспорт	35	33,2	36,8	44,1	43,7	51,7
Товарооб. с РФ*, млн.долл.	1633	1255	1573	1388	1348	1308**
экспорт в Россию	954	709	949	870	804	735
импорт из России	679	546	624	518	544	573

\* по данным индийской статистики без учета военно-технического сотрудничества  
\*\* за календарный 2002г.

Источники: Monthly Review of the Indian Economy, CMIE, April, 2003г.; Indian Economy Watch, IR&ISL, April, 2003г.; Economic Survey 2002-03гг., Manager. Govt. of India Press, March, 2003г.

Индия входит в первую десятку стран мира по ряду показателей промышленного и сельхозпроизводства. За годы независимости страна существенно продвинулась вперед по пути экономического развития, создана мощная индустриальная база и накоплен богатый научно-технический потенциал, во многом отвечающий передовому мировому уровню. Программные заявления членов сегодняшнего правительства Индии направлены на принятие кардинальных мер, чтобы в течение ближайших 20 лет страна стала супердержавой.

С 1991г. в стране осуществляются широкие реформы по либерализации экономики. Правительством реализуется политика расширения и углубления второго этапа экономических реформ, целью которых является более тесная интеграция Индии в глобальную систему экономических отношений. Приоритетными направлениями реформ являются ускорение процесса приватизации предприятий госсектора, реформы в банковской сфере, изменение законодательства и процедуры проведения банкротств, реформа трудового законодательства. Особое внимание уделяется реализации долгосрочных госпрограмм по развитию инфраструктурных отраслей экономики — энергетической, нефтегазовой и транспортной.

Объем ВВП Индии в 2002/03 фин.г. (апр. 2002г. — март 2003г.) в текущих ценах оценивается в 22361 млрд. инд. рупий (463 млрд.долл.). По срав-

нению с предыдущим 2001/02 фин.г. рост ВВП составил 4,4%, промпроизводство увеличилось по сравнению с пред. фин.г. на 6,1%, производство в сфере услуг — на 7,1%. В аграрном секторе производство снизилось на 3,1%.

Жесточайшая засуха в большинстве штатов страны, связанная с недостатком муссонных дождей в сезоне «хариф» (лето-осень) 2002г., оказала сильное отрицательное влияние на аграрный сектор и затормозило промышленное развитие страны. По оценкам экспертов, объем производства сельхозпродукции в сезоне «хариф» 2002г. упал на 15% и стал самым низким показателем этого сезона за последние 12 лет, а июль этого года был самым худшим за последние 100 лет.

10 пятилетним планом развития (2002-07гг.) предусматривается ежегодный 8% прирост ВВП. По мнению корпоративных лидеров из разных стран, эта цель является достижимой, если правительство будет настойчиво добиваться осуществления экономических реформ второго поколения при условии достижения консенсуса с политическими партиями по экономическим проблемам. Лидеры мирового бизнеса считают, что в ближайшие 5 лет Индии не удастся превзойти 6% уровень роста ВВП.

Индийские корпоративные лидеры и экономисты считают маловероятным, что стране удастся достичь в ближайшем будущем ежегодного 8% роста экономики. По их мнению, тому препятствуют — помимо внутривнутриполитических разногласий относительно стратегии экономического роста — медленный процесс реформ, несовершенство налоговых структур и слабая инфраструктура.

Доля основных отраслей индийской экономики в ВВП страны составляет: промышленность (включая строительство) — 27%, сельское хозяйство — 24%, сфера услуг — 49%.

Политика правительства Индии в области госфинансов, денежного обращения, кредитов, а также меры по их реализации формулируется в госбюджете и денежно-кредитной политике на соответствующий фин.г.

Основной целью бюджета в 2002/03 фин.г. было продолжение реализации второго этапа экономических реформ и их продвижение на уровень штатов. Для достижения этой цели основное внимание в бюджете уделялось решению следующих задач: продолжение и расширение экономических реформ в аграрном секторе и пищевой отрасли; увеличение государственных и частных инвестиций в инфраструктурные сектора экономики; укрепление финсектора и рынка капитала; углубление структурных реформ в промышленности и восстановлению темпов роста в промышленности; обеспечение соцзащиты бедных слоев населения; рационализация налоговой системы и контроль над расходами, как на центральном уровне, так и на уровне штатов, с целью удержания финансового дефицита на запланированном уровне.

В результате воздействия таких неблагоприятных внешних и внутренних факторов, как усиление напряженности во взаимоотношениях с Пакистаном, стагнация в мировой экономике, спад деловой активности и снижение спроса на промышленную продукцию внутри страны, правительство не смогло в полной мере решить большинство поставленных задач.

Финансовый дефицит Центрального правительства, запланированный в 2002/03 фин.г. на уровне 1355 млрд. рупий (28,1 млрд.долл.) — 5,3% ВВП, по предварительным оценкам на фев. 2003г. составил 5,5% ВВП. Этот показатель снизился по сравнению с пред. фин.г. (5,9% ВВП) за счет увеличения поступлений по статье госдоходов (налоги и др.) и от приватизации госпредприятий. Увеличение поступлений обеспечено за счет роста на 29,8% общих поступлений от налогов. Доля прямых налогов (личные подоходные налоги и налоги с корпораций) в общих налоговых поступлениях в 2002/03 фин.г. составила 38,8% против 36,9% в пред. 2001/02 фин.г. Доля налоговых поступлений в ВВП оценивается в 2002/03 фин.г. в 9,6% (8,1% в 2001/02 фин.г.).

По данным на фев. 2003г., поступления по доходным статьям бюджета составили 2451 млрд. рупий (50,8 млрд.долл.) — 10% ВВП, что на 5,8% больше, чем в пред. 2001/02 фин.г. Внутренние и внешние заимствования составили 1355 млрд. рупий (28,1 млрд.долл.) — 5,5% ВВП, оставшись неизменными по сравнению с пред. 2001/02 фин.г. Дефицит доходов бюджета составил 3,9% ВВП, увеличившись на 0,5% по сравнению с 2001/02 фин.г. Общие расходы бюджета в 2002/03 фин.г. составили 4103 млрд. рупий (85 млрд.долл.) — 16,7% ВВП, что на 9,4% больше, чем в пред. 2001/02 фин.г.

Основной статьей расходов бюджета является выплата процентов по долговым обязательствам (28%), а основным источником поступлений являются внутренние и внешние заимствования (36%).

В 2002/03 фин.г. Индия не прибегала к помощи МВФ для финансирования дефицита платежного баланса, мотивируя это тем, что условия займа могут быть неоправданно жесткими и включать в себя неэкономические элементы.

Общий внешний долг Индии по состоянию на конец сен. 2002г. составил 101,972 млрд.долл., немного увеличившись по сравнению с суммой на конец марта 2002г. (конец 2001/02 фин.г.), когда он составлял 98,49 млрд.долл.

Правительство контролирует ситуацию с внешней задолженностью и предпринимает меры по улучшению качественных показателей и параметров обслуживания внешнего долга. Результатом этих мер является последовательное улучшение на протяжении последних лет отношения суммы долга к ВВП и нормы обслуживания внешнего долга (отношение долговых выплат к текущим поступлениям). Отношение суммы долга к ВВП в 2002г. понизилось с 20,9% в 2001г. до 20,1%, а норма обслуживания соответственно увеличилась с 13,7% до 14,2%. Доля краткосрочных долговых обязательств в общем внешнем долге в 2002г. снизилась до 3% по сравнению с 3,1% в 2001г.

В соответствии с межправительственными договоренностями, оформленными в виде обменных писем, подписанных 29 янв. 1993г., основной долг (по состоянию на 1 апр. 1992г.) по госкредитам, представленным Индии Советским Союзом, ранее выраженный в рублях, был пересчитан в индийские рупии. Указанный пересчет был произведен по курсу на 1 янв. 1990г., установленному в соответствии с Протоколом между правительствами двух стран об установлении курсового соотношения между рублем и индийской рупией от 25 нояб. 1978г. Также пересчет основного долга из рублей в рупии был произведен по курсу на 1 апр. 1992г.

В результате пересчета задолженности из рупий в рупии сумма основного долга составила 200 млрд. рупий или 6,25 млрд.долл. и выплачивается Индийской стороной в соответствии с действующими графиками платежей по каждому межправительственному соглашению о предоставлении Индии госкредитов бывшим СССР.

Курсовая разница, возникшая в результате пересчета, составила 120 млрд. рупий или 3,75 млрд.долл. и выплачивается Индией равными ежегодными долями в течение 45 лет с применением оговорки, защищающей Российскую сторону от валютных потерь, связанных с обесценением индийской рупии.

Общая сумма, подлежащая выплате в погашение ранее предоставленных кредитов, составляет 320 млрд. рупий или 10 млрд.долл.

Ежегодные поступления, оцениваемые в 30 млрд. рупий, зачисляются на Центральный счет Внешэкономбанка в Резервном Банке Индии и расходуются на закупку товаров в Индии.

Индия аккуратно и своевременно производит платежи в погашение указанного долга.

На 31 янв. 2003г. сумма открытых аккредитивов на закупку товаров в Индии в счет «рупийного долга» (основной долг + курсовая разница) составила 251,83 млрд. рупий, т.е. остаток по задолженности Индии, включающий выплату курсовой разницы, составляет 68,17 млрд. рупий. На 31 янв. 2003г. сумма открытых, но не имеющих покрытие аккредитивов составляет 1,08 млрд. рупий.

#### Динамика возврата средств рупийного долга.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Открыто, млрд. рупий	29,04	17,87	29,87	37,54	29,50	18,22	19,79
млн.долл.	(820)	(492)	(725)	(873)	(658)	(387)	(420)
Оплачено, млрд. рупий	30,03	29,39	31,46	35,66	32,31	18,62	19,98
млн.долл.	(848)	(810)	(764)	(829)	(720)	(395)	(424)

Пересчет в доллары произведен по среднему курсу индийской рупии за соотв. год.

Одна из важнейших задач в валютно-кредитном направлении сотрудничества России с Индией на ближайшее время возникает в связи с предстоящим окончанием крупномасштабных выплат индийского долга.

Возникает необходимость в перерасчете оставшейся суммы долга и определении точных сроков его погашения, для того чтобы установить ориентиры дальнейшего взаимного сотрудничества. Речь идет о российском импорте из Индии. Возможна корректировка действующего механизма погашения оставшейся части индийского долга при сохранении принципа расходования «долговых» рупий на финансирование закупок в Индии товаров и услуг, а также на осуществление совместных инвестиционных проектов в России и Индии. Это даст определенную гарантию сохранения и повышения эффективности торгово-экономического сотрудничества на достигнутом уровне, обеспечит резерв для финансовой поддержки государством возможных взаимных проектов.

## Госфинансы

Главными финансовыми донорами Индии являются Всемирный банк (World Bank) и Азиатский банк развития (Asian Development Bank). Индия является крупнейшим заемщиком этих международных банков, что свидетельствует о том, что они высоко оценивают надежность страны в качестве заемщика.

Индия является членом-учредителем Азиатского банка развития. Подписка Индии на участие в основном капитале Банка на 31 дек. 2001г. составила 6,447%.

В 2001г. Индия являлась самым большим заемщиком АБР — Правление Банка санкционировало предоставление Индии кредитов на 1,5 млрд.долл. на финансирование проектов в секторах энергетики, транспорта, связи, финансов, промышленности, добычи полезных ископаемых и социальной инфраструктуры.

Индия поддерживает тесные отношения с Международным банком реконструкции и развития (МБРР). На территории Индии МБРР финансирует проекты в области развития инфраструктуры, водоснабжения, повышения благосостояния и грамотности населения, соцподдержки женщин и детей, содействия развитию инфортехнологий. Несмотря на острую критику со стороны левых партий, официальный Дели заявляет, что кредиты, предоставляемые МБРР, являются наиболее приемлемыми с финансовой и политической точки зрения.

Индия поддерживает связи с Международным валютным фондом (МВФ), но не является активным заемщиком. Правительство Индии подчеркивает, что условия кредитования, предлагаемые МВФ, являются неоправданно жесткими и зачастую включают политическую составляющую.

Правительству Индии удается обеспечивать финансовую стабильность страны. Средний годовой показатель уровня инфляции по состоянию на середину янв. 2003г. составил 2,6%.

В 2002/03 фин.г. курс индийской рупии по отношению к доллару достигал самого низкого за все время уровня — 49,06 инд. рупии за один долл. (май 2002г.), но затем произошло укрепление индийской рупии по отношению к американской валюте, и в конце марта 2003г. на валютных торгах за один доллар давалось 47,40 инд.рупии.

Золотовалютные резервы страны на конец 2002/03 фин.г. достигли 73,821 млрд.долл. Валютные резервы составили 70,092 млрд.долл., золотой запас и спецправа заимствования (Special Drawing Rights) — 3,725 млрд.долл. и 4 млн.долл.

Объем поступлений иностранных инвестиций в пред. 2001/02 фин.г. составил 5925 млн.долл., из которых прямые иноинвестиции составили 3904 и портфельные — 2021 млн.долл. Объем иноинвестиций в страну в апр.-окт. 2002/03 фин.г. составил 53% объема соответствующего периода пред.г. (1733 против 3294 млн.долл.).

За период проведения политики либерализации (1990-2002гг.) Индия получила 45,1 млрд.долл. иноинвестиций, включая 21,8 млрд.долл. прямых иноинвестиций и 23,3 млрд.долл. портфельных.

Валютное регулирование осуществляется на основе вступившего в силу с 1 июня 2000г. нового закона о валютном регулировании — Foreign Exchange Management Act (FEMA), заменивший прежний закон FERA -главный нормативный документ индийского валютного законодательства, действовавший с начала 1974г. Обновление валютного законодательства диктовалось назревшей необходимостью перехода от жестких мер полного валютного контроля и излишне строгой ответственности за его нарушения к более гибкому регулированию операций с валютой.



Важный позитивный подход ФЕМА состоит в следующем. Если раньше ни одна сделка с валютой не могла быть совершена без надлежащего общего или специального разрешения Резервного банка Индии (РБИ), то отныне уполномоченным лицам и организациям разрешены валютные сделки по текущим операциям за исключением сделок, подпадающих под действие запретительных циркуляров РБИ. Законодательно закреплена обратимость индийской валюты по текущим счетам. В сделках же по капитальным счетам рупия осталась конвертируемой лишь частично, и на совершение большинства из них требуется разрешение РБИ или министерства финансов Индии. Радикальной мерой представляется снятие ограничений со стороны РБИ на выплату платежей по займам.

Другой важной особенностью является значительное смягчение прежних весьма жестких, «драконовских» санкций за нарушения валютного законодательства. Фактически предусматриваются лишь штрафы, причем максимальный размер их снижен.

## Банки

Банковская система Индии, несмотря на постоянные заявления правительства Индии о необходимости серьезных преобразований в данном секторе, остается весьма консервативной. Десятилетие реформ и экономической либерализации относительно мало затронули эту сферу.

По масштабам операций доминируют (на 90%) учреждения госсектора и Госбанк Индии (SBI) вместе с семью ассоциированными с ним банками, а также др. национализированные банки. Предприятия госсектора являются самыми сильными в финансовом отношении. Частные банки, а также отделения иностранных банков характеризуются более высокой прибыльностью и продуктивностью, а также меньшим уровнем неработающих активов, по сравнению с госбанками.

### Рейтинг эффективности 20 индийских банков

Ранг	Наименование банка	Совокуп. показ. эффективности	Форма собственности
1	Jammu and Kashmir Bank .....	4504,50	частный
2	State Bank of Indore .....	4421,75	государственный
3	Standard Chartered Bank .....	4214,25	иностранн
4	Karnataka Bank .....	4085,00	частный
5	Oriental Bank of Commerce .....	4053,75	государственный
6	Sate Bank of Patiala .....	3952,25	государственный
7	Karur Vysya .....	3929,75	частный
8	Bank of America .....	3815,50	иностранн
9	State Bank of Hyderabad .....	3783,00	государственный
10	South Indian Bank .....	3737,25	частный
11	Federal Bank .....	3712,75	частный
12	Bank of Tokyo-Mitsubishi .....	3676,00	иностранн
13	Citibank .....	3637,25	иностранн
14	UTI Bank .....	3617,75	частный
15	Standard Chartered Grindlays .....	3602,00	иностранн
16	Tamilnad Mercantile Bank .....	3576,75	частный
17	Ratnakar Bank .....	3529,75	частный
18	Canara Bank .....	3529,50	государственный
19	Andhra Bank .....	3507,50	государственный
20	ABN-AMRO Bank .....	3488,50	иностранн

Источник: India's Best Banks, Survey 2002, Financial Express.

В числе лучших 20 банков оказались 8 частных, 6 иностранных и 6 государственных банков. Правительство и Резервный банк Индии (РБИ) принимают меры по укреплению банковской си-

стемы в госсекторе. С 51% до 33% была понижена минимальная доля государства в собственности банков этого сектора. Рассматривается проект слияния Госбанка Индии с семью своими ассоциированными банками в целях устранения ненужной конкуренции между ними и снижения непроизводительных затрат.

Процесс слияний и поглощений в банковской сфере, характерный для стран Запада, начинает распространяться и на Индию. Процессы либерализации банковской деятельности в стране, а также внедрение современных банковских технологий усиливают конкуренцию в отрасли. Этим определяется другая тенденция в развитии банковской системы в стране, которая заключается в универсализации деятельности банков.

Если раньше не банковские финансовые институты в стране занимались исключительно долгосрочным кредитованием проектов, то в наст.вр. РБИ разрешает им заниматься предоставлением стандартных банковских услуг.

В своей кредитно-денежной политике РБИ внес очередные изменения в некоторые пруденциальные (организационные) нормы банковской деятельности, касающиеся адекватности капитала, классификации активов, определения прибыли, резервирования средств.

Доступ к страховым операциям, который банки получили в соответствии с принятым в 1999г. законом о регулировании страхового дела, ограничен. РБИ выдает соответствующие разрешения на страховую деятельность лишь сильным и опытным коммерческим банкам, в соответствии с установленными финансовыми критериями.

В целом банковская система в Индии считается весьма зарегулированной, подвергаясь двойному контролю со стороны минфина и РБИ. Это хорошо понимают финорганы и экономические организации, которые разрабатывают пути ее улучшения.

Серьезная трансформация банковской системы потребует при введении полной конвертируемости рупии и с введением в действие соглашения стран-членов ВТО о финуслугах.

Зарубежная сеть филиалов индийских банков относительно неразвита. Госбанк Индии (the State Bank of India — SBI) принял решение закрыть свой филиал в Лондоне. Филиал был создан в 1992г. для обслуживания инвестиций в Европе. Однако, стоимость его содержания оказалась выше, чем ожидалось, и недостаточно компенсировалась прибылями от инвестиционных операций.

При решении задачи расширения российско-индийского торгово-экономического сотрудничества приоритетными являются вопросы развития инфраструктуры, обслуживающей торгово-экономическую сферу и банковско-финансовой инфраструктуры. Вопрос расширения российско-индийского межбанковского сотрудничества приобретает особую актуальность со скорой перспективой перехода на торговлю с расчетами в свободно-конвертируемой валюте после завершения Индией погашения своих долгов по кредитам.

Для финансирования поставок индийских товаров в Россию «Эксим Банк» Индии предоставил Внешэкономбанку кредитную линию в 10 млн.долл. и Внешторгбанку — в 25 млн.долл.

Однако этого недостаточно, и для налаживания полноценного межбанковского сотрудничества в оставшееся время до перехода на торговлю с расче-

тами в свободно-конвертируемой валюте необходимо активизировать работу путем увеличения числа банков-корреспондентов, открытия представительств и дочерних банков, признания в Индии гарантий большего числа российских кредитно-финансовых организаций.

Госбанк Индии (SBI) вновь проявил интерес к созданию своих полных филиалов в России — в Москве и Санкт-Петербурге. С этой целью были проведены переговоры с Центробанком России. Имея представительство в Москве, SBI еще в 1998г. получил лицензию на открытие филиала, но затем отозвал заявку, ссылаясь на ухудшившуюся финансовую ситуацию в России после объявленного дефолта в авг. 1998г.

В янв. 2003г. в Индии (Гоа) состоялось 8 заседание российско-индийской подгруппы по банковским и финансовым вопросам. В ходе заседания обсуждались традиционные вопросы: совершенствование процедуры экспорта из Индии по госкредитам, дополнение к банковскому соглашению от 6 сен. 1993г., урегулирование краткосрочных платежей, урегулирование ожидающих решения требований индийских экспортеров, учреждение Госбанком Индии и Канара банком совместного индийского банка в России, двухстороннее сотрудничество в банковском секторе и использование кредитной линии Эксимбанка Индии.

Также рассматривались новые возможности в двустороннем банковском сотрудничестве: возможность использования нацвалют для проведения операций между Россией и Индией, кооперация в страховом секторе.

Как знаковое событие можно рассматривать проявление интереса со стороны российских банков в открытии представительств в городах Индии. В наст.вр. ведется работа по открытию представительства Промсвязьбанка в г.Дели.

Производство основных видов индийской промышленной и сельхозпродукции в 2001/02 фин.г. составило; электроэнергия — 515,3 млрд. квт. (530,7 млрд. квт. в 2002/03 фин.г.), нефть — 32 млн.т., природный газ — 29,7 млрд.куб.м., чугун — 1 млн.т., стальной прокат — 30,6 млн.т., нефтепродукты — 107,3 млн.т., уголь — 321,4 млн.т., бокситы — 7,7 млн.т., хромиты — 2 млн.т., марганцевая руда — 1,6 млн.т., алюминий — 638,8 тыс.т., медь — 333,7 тыс.т., цинк — 205,9 тыс.т., свинец — 37,9 тыс.т., цемент — 106,9 млн.т., химудобрения — 14,5 млн.т., электроника и компьютерные технологии — 17 млрд.долл. (в т.ч. программное обеспечение — 10,1 млрд.долл.), грузовые и пассажирские автомобили — 146,2 и 687,9 тыс.шт., мотоциклы и мопеды — 4,5 млн. шт., тракторы для сельского хозяйства — 284,3 тыс.шт. (2000/01 фин.г.), ткани — 42 млрд.кв.м., чай — 847,2 тыс.т., кофе — 306 тыс.т. (208 тыс.т. в 2002/03 фин.г.), продовольственное зерно — 212 млн.т. (183,2 млн.т. в 2002/03 фин.г.), специи — 3,08 млн.т., морепродукты — 6 млн.т., сахар-сырец — 300,1 млн.т.

На 2000/01 фин.г. в Индии насчитывалось 3370 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса, на которых было занято 18,6 млн.чел. Общая стоимость произведенной продукции этого сектора составила 141,6 млрд.долл., из которой товары, отправленные на экспорт, составили 13,2 млрд.долл. Из общей суммы банковских кредитов на долю сектора малого и среднего бизнеса пришлось 14,2%.

Внешнеторговый оборот страны в 2002/03 фин.г. составил 111,1 млрд.долл., в т.ч. экспорт — 51,7 млрд.долл., импорт — 59,4 млрд.долл. В пред. 2001/02 фин.г. внешнеторговый оборот страны составлял 94,5 млрд.долл., в т.ч. экспорт — 43,8 млрд.долл., импорт — 50,7 млрд.долл.

Основу индийского экспорта составляют текстиль и текстильные товары, ограненные драгоценности и готовые ювелирные изделия, сельхозтовары и изделия народных промыслов, программное обеспечение и лекарственные препараты, продукция металлургической отрасли, а также некоторые виды машин и оборудования. Ведущие статьи импорта — нефть, ювелирное сырье, высокотехнологичные машины и оборудование, транспортные средства, черные и цветные металлы, электронные комплектующие, химические удобрения и газетная бумага. Крупнейшими торговыми партнерами Индии являются США, страны ЕС и Япония.

На международной арене Индия, защищая интересы развивающихся стран, продолжает оказывать давление на развитые страны с целью устранения существующих противоречий в действующих соглашениях ВТО. Основная суть выступлений индийской стороны состоит в противодействии положениям, связывающим торговлю с трудовыми вопросами и вопросами защиты окружающей среды; в отстаивании дальнейшей либерализации в области сельского хозяйства и торговли услугами; в снижении развитыми странами уровня госсубсидий.

Индия принимает активное участие в работе Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD). Индия рассматривает UNCTAD как организацию, функционирование которой направлено на экономическое и социальное развитие всех государств мира, которая в наибольшей степени отвечает потребностям развивающихся стран и представляет развивающимся странам возможность озвучивать свою позицию по ключевым вопросам развития мировой экономики, в т.ч. по взаимоотношениям с ВТО.

## Иноинвестиции

Инвестиционный режим в Индии продолжает претерпевать дальнейшую либерализацию в соответствии с курсом, провозглашенным правительством Индии в этой области. Вследствие этого, практически вся промышленная и коммерческая деятельность подпадает под режим автоматического одобрения прямых иностранных инвестиций (вплоть до 100% участия) в предприятия разных секторов экономики, за исключением оборонной промышленности, авиатранспорта, атомной энергетики, сельского хозяйства и ряда производств, требующих специального лицензирования. При этом направляющая роль государства в регулировании процесса политики экономических реформ продолжает сохраняться.

Движение иноинвестиций в Индии в 2003г. представляло собой противоречивую картину. Если в начале года они были совсем незначительны, то в конце года их поступление резко увеличилось и за 11 мес. 2003г. достигло 12,1 млрд.долл., т.е. приток инвестиций по сравнению с пред.гг. увеличился.

Инвестиционный климат стал еще более привлекательным после произошедших изменений в торговой политике Индии, предусматри-

вающие упрощение импортного контроля путем отмены импортного лицензирования (за исключением потребтоваров и товаров из списка запрещенных и ограниченных к ввозу), а также дальнейшего снижения пошлин на средства производства, импортируемые для предприятий экспортно-ориентированных зон и схем и некоторых отдельных проектов.

Иностранный капитал, инвестированный в Индию, прибыль и дивиденды, полученные в Индии, могут быть репатрированы после уплаты соответствующих налогов. Из действующих Условий доступа прямых иноинвестиций в конкретные отрасли отчетливо видны расставленные правительством Индии акценты в экономической политике.

Результатом ряда инициатив, предпринятых в последние годы, явилось увеличение притока прямых иноинвестиций в различные сферы индийской экономики. По данным Резервного банка Индии и Индийского инвестиционного центра в 2002/03 фин.г. они составили 4,66 млрд.долл., объем одобренных иноинвестиций составил 1,638 млрд.долл.

Активно поощряются иностранные инвестиции в энергетический сектор путем создания новых производств, которые могут осуществляться как в форме совместных предприятий с индийскими партнерами, так и в форме предприятий со 100% иностранным капиталом. В соответствии с новой либеральной политикой иностранное участие может быть одобрено автоматически, вплоть до 100%, в областях выработки, передачи и распределения электроэнергии (кроме атомных электростанций).

Право на предоставление таких услуг, как радио-пейджинговая связь, мобильная сотовая связь, мобильная персональная спутниковая связь (GMPS), предоставляется на тендерной основе. Правительство Индии выступило также с инициативой, направленной на привлечение иностранных инвестиций в области разведки, добычи, транспортировки и переработки нефти и газа.

Разведка и разработка месторождений нефти и газа открыты как для частного сектора, так и для иностранных инвесторов на условиях соглашения о разделе продукции. Иноинвестиции допускаются в 100% в разведанные месторождения небольшого масштаба и в разведку и разработку блоков, определенных Новой политикой лицензирования изыскательских и разведывательных работ (New Exploration Licensing Policy).

В разработке месторождений среднего размера допускаются прямые иноинвестиции (Foreign Direct Investment – FDI) в объеме до 60% для не корпоративного совместного предприятия и 51% для корпоративного совместного предприятия. В сектор транспортировки нефтепродуктов FDI допускаются до 51%.

В секторе строительства и эксплуатации дорог, шоссе, автомобильных мостов и тоннелей, платных дорог, портов и гаваней участие частного сектора, в т.ч. иностранного, разрешается до 100% по схеме Build, Operate and Transfer (BOT – строй, эксплуатируй, передай в собственность владельца).

Правительством Индии предприняты шаги для расширения инфраструктурной и управленческой базы ключевых портов страны. С целью поощрения участия частного сектора, в т.ч. и иностранного, в развитии портовых услуг либерализованы соответ-

ствующая политика и процедуры. Поощряется и стимулируется участие инвесторов в таких отраслях, как судоходство, кораблестроение и ремонт судов. Предоставляется возможность 100% участия FDI в предприятиях в судоремонтной отрасли, ориентированных на экспорт (Export Oriented Unit).

В горнодобыче иностранное участие (до 100%) в акционерном капитале предприятий одобряется автоматически, за исключением добычи золота, серебра и драгоценных камней. В разведке и добыче алмазов и драгоценных камней иностранное участие (до 74%) в акционерном капитале предприятий одобряется автоматически.

Иноинвестиции до 100% уставного капитала в гостиничный бизнес и связанные с туризмом отрасли осуществляются в режиме автоматического одобрения.

Инвестиции в 24% и выше в сектор малого предпринимательства разрешены для Non-Resident Indian/Overseas Corporate Body (нерезиденты индийского происхождения/зарубежное корпоративное общество) с одобрения Секретариата промышленного содействия (SIA).

Совокупный объем нетто инвестиций иностранных институциональных инвесторов (Foreign Institutional Investors – FIIs) в индийские ценные бумаги за 11 мес. 2003г. составил 6,53 млрд.долл. Было инвестировано в рынок долговых обязательств 900 млн.долл. Продолжает действовать схема глобальных депозитарных расписок (Global Depository Receipts – GDR), целью которой является обеспечение доступа индийского корпоративного сектора на глобальные рынки капиталов (Global Capital Markets) посредством выпуска облигаций, конвертируемых в инвалюте (Foreign Currency Convertible Bonds), и долей в капитале (Equity Shares) в соответствии с глобальным депозитарным механизмом (Global Depository Mechanism).

Правительством Индии сделан очередной шаг по либерализации политики в области направления инвестирования за рубеж. Отменен пятигодичный предельный срок для начала репатриации капитала по зарубежным инвестиционным проектам. Отныне время репатриации согласовывается индивидуально при рассмотрении каждого конкретного проекта. Снятие ограничений по времени было вызвано практической невозможностью соблюдения компаниями пятилетнего периода, в течение которого было необходимо создать совместное предприятие или филиал компании (для этого требуется два-три года), наладить производство и коммерческую деятельность, получить прибыль и начать репатриацию капитала.

За пределами Индии зарегистрировано 800 индийских совместных предприятий в 90 странах мира, с общим объемом инвестиций в 1,3 млрд.долл. Наибольший объем индийских инвестиций приходится на США, Великобританию, ОАЭ, Шри-Ланку, Малайзию и Сингапур.

Как часть основных инициатив, направленных на привлечение инокапиталовложений, правительством Индии предприняты действия для вступления в международные соглашения, обеспечивающие содействие и защиту капиталовложений. Индия является членом Многостороннего инвестиционного гарантийного агентства (MIGA), в связи с чем, все капиталовложения, одобренные правительством Индии, застрахованы от конфискации или национализации этим Агентством.

Индией заключены двухсторонние договоры о поощрении и защите инвестиций с 43 странами, в т.ч. с **Россией**, Австралией, Аргентиной, Великобританией, Германией, Данией, Израилем, Малайзией, Казахстаном, Туркменистаном, Францией, Чехией, Южной Кореей. Эти договоры предусматривают возможность свободного перемещения и возвращения инвестиций. В отношении инвесторов предусматривается взаимный режим наибольшего благоприятствования, национализация не допускается за исключением случаев, когда это затрагивает национальные интересы.

Индия получает 2% от ежегодных мировых объемов прямых зарубежных инвестиций в развивающиеся страны. Несмотря на предпринимаемые правительством Индии меры по привлечению иностранных инвестиций в ближайшие годы страна не может рассчитывать на значительное увеличение вложений иностранного капитала в ее экономику. По оценкам в World Investment Report, в мире будет продолжать действовать тенденция увеличения объемов инвестиций в промышленно-развивающиеся страны за счет финансирования процессов слияния и поглощения крупных компаний. Однако одна из влиятельных международных инвестиционных компаний Warburg Pincus ставит Индию на второе место после США как наилучшее место для инвестиций.

Помимо политических действий правительства Индии, направленных на улучшение инвестиционного климата, основной причиной увеличения иностранных капиталовложений в страну остается наличие дешевой и достаточно обученной рабочей силы. Проводимые правительством Индии реформы способствуют увеличению притока капиталовложений в экономику страны. Однако эти реформы еще не достигли того результата, чтобы снизить давление на государственные финансы и сектора экономики.

В рамках программы Стратегия помощи Индии (CAS), разработанной Всемирным банком, Международным банком реконструкции и развития и Международной ассоциацией развития были выделены Индии в 2003г. 1,523 млрд.долл. на борьбу с бедностью в сельских районах в штате Андхра Прадеш, на строительство сельских дорог в штате Тамил Наду и Уттар Прадеш и др. проекты. В 2004г. планируется выделение средств в 1,477 млрд.долл. на развитие здравоохранения, борьбу с болезнями, обеспечение водоснабжением, для финансирования инфраструктурных проектов в городах и сельской местности и других целей.

Объем взаимных инвестиций между **Россией** и Индией продолжает оставаться на низком уровне. За прошедшее десятилетие объем российских инвестиций в Индию составил менее 1% от общего объема инвестиций.

Крупнейшими объектами российских инвестиций в Индии остаются предприятия Brahmos Pvt. с объемом инвестиций 72 млн.долл. и Romelt-Sall (India) (RSIL).

Объем индийских инвестиций в российскую экономику остается незначительным. В числе конкретных реализуемых проектов следует прежде всего отметить инвестиции индийской компании ONGC Videsh в проект «Сахалин-1» в 1,7 млрд.долл., инвестиции в российское пивоварение, обеспеченные индийской группой Sun, а также в фармацевтику — Doctor Reddy's Lab и Lupin.

Продолжается проработка Санкт-Петербургским АО «Технохим-Холдинг» проекта строительства в Индии совместного предприятия по производству двуокиси титана с экспортной ориентацией на Россию.

ОАО «Русский Алюминий» ведет подготовку к участию в тендере на приобретение контрольного пакета акций индийской госкомпании Nalko.

## ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ

В 2003г. состоялись визиты в США и встречи с высшими лицами администрации США премьер-министра Индии А.Б.Ваджпаи, вице-премьера Л.К.Адвани и секретаря МИД Индии К.Сибала. Результатом переговоров явилось заявление о принципах, которыми будет определяться двусторонняя индийско-американская торговля высокотехнологичными товарами, включая товары и технологии двойного назначения. Состоялось заседание двусторонней Группы по сотрудничеству в высоких технологиях. Такого рода группа является первой, которую США когда-либо имели с другой страной.

По данным министерства торговли и промышленности Индии, за янв.-сент. 2003г. индийский экспорт в США, по сравнению с тем же периодом 2002г., увеличился на 13,1% и составил 9,9 млрд.долл. Индийский импорт из США за этот период увеличился на 24,3% и составил 3,6 млрд.долл. По объему товарного экспорта Индия занимает 18 место среди стран-экспортеров в США. В общем объеме индийского экспорта доля экспорта в США составляет 21%.

Отношения со странами ЕС Индия продолжала строить, исходя из своих экономических интересов, стремясь одновременно привлечь внешнеполитические ресурсы этих стран и, прежде всего, для решения проблем региональной безопасности и стабильности в Южной Азии.

В 2003г. экономические отношения с ЕС характеризовались развитием сотрудничества в сфере высоких технологий и жесткой антидемпинговой борьбой по ряду товаров. Европейская Комиссия утверждает, что предпринятые Индией антидемпинговые меры нанесли ущерб в 50 млн. евро экспорту из ЕС и нарушают правила ВТО.

Озабоченный качеством импортируемых из Индии мяса домашней птицы и морепродуктов Европейский Союз предпринимал профилактические меры по проверке наличия возможных загрязнений в этих продуктах. С этой целью в Индии работала ветеринарная комиссия ЕС по проверке продуктов на возможное наличие следов антибиотиков, превышающих допустимый в ЕС уровень. По данным Федерации индийских торгово-промышленных палат, индийский экспорт в страны ЕС в 2002/03 фин.г. составил 9,8 млрд.долл., индийский импорт из стран ЕС — 10,4 млрд.долл. В общем объеме индийского экспорта доля экспорта в ЕС составила 23%, в общем объеме индийского импорта доля импорта из ЕС — 20%.

Основной задачей стратегии сотрудничества Индии с регионом стран Восточной Европы является увеличение объемов поставок товаров как традиционного индийского экспорта, так и продукции машиностроения, программных и информационных технологий, изделий из пластмасс, упаковочных материалов, фармацевтических товаров, химикатов и продуктов пищевого назначения.

Индийско-китайские отношения продолжали бурно развиваться, несмотря на существующие между странами разногласия по пограничному урегулированию и негативное отношение Индии к китайско-пакистанскому военно-техническому сотрудничеству. Объем индийско-китайской взаимной торговли в 2003г. должен превысить 7 млрд.долл., а в следующем 2004г. достигнет 10 млрд.долл. По данным за 7 мес. (январь-сентябрь) 2003г., взаимный товарооборот между странами уже достиг 5,33 млрд.долл., увеличившись на 54,8% по сравнению с тем же периодом 2002г. Одной из главных статей индийских поставок в Китай является стальной прокат, экспорт которого только за 6 мес. (январь-июнь) 2003г. составил 262 млн.долл. Основными товарными позициями индийского экспорта стального проката в 2003г. была продукция из стали специальных марок, оцинкованная сталь, горячекатаная и холоднокатаная сталь в рулонах.

Индия входит в первую десятку стран мира по ряду показателей промышленного и сельскохозяйственного производства. В своем обращении к российским и индийским бизнесменам на встрече в Москве в ходе своего визита в Россию в ноябрь 2003г. премьер-министр А.Б.Ваджпай отметил, что за последние 10 лет Индия удвоила объем своего ВВП и намерена удвоить существующий уровень, но уже за меньший срок. Он также отметил, что Индия входит в тройку стран мира, самостоятельно создавших суперкомпьютер, и в шестерку стран, построивших и запустивших спутники Земли. Там же прозвучало его заявление о том, что в ближайшие пять лет Индия намерена отправить космический аппарат на Луну.

Являясь членом ВТО, Индия занимает активную позицию по защите интересов развивающихся стран и, в первую очередь, своих интересов, которые, по индийской оценке, не учитываются развитыми странами. Индия настаивает на приоритетном внимании вопросам реализации ранее достигнутых договоренностей и недопущении привязки вопросов торговой политики к трудовым взаимоотношениям и к взаимоотношениям с международными экономическими и банковскими организациями.

На международной арене Индия, защищая свои собственные интересы и интересы развивающихся стран, продолжила в 2003г. оказывать серьезное давление на развитые страны с целью устранения существующих противоречий в действующих соглашениях Всемирной торговой организации. Суть выступлений индийской стороны состоит в противодействии положениям, связывающим торговлю с трудовыми вопросами и вопросами защиты окружающей среды; в отстаивании дальнейшей либерализации в области сельского хозяйства и торговли услугами; в снижении развитыми странами уровня государственных субсидий в собственный с/х сектор экономики.

В 2003г. Индия продолжала проводить многостороннюю экономическую политику, направленную на сотрудничество с большим числом стран. Особое внимание правительство Индии продолжало уделять торговым отношениям со своими ближайшими соседями: Непалом, Бангладеш, Шри-Ланкой, Мьянмой, Мальдивами и Бутаном.

В своей деятельности в Южно-Азиатском Соглашении о региональном сотрудничестве (SAARC) Индия старается укреплять двусторонние экономические отношения с каждой страной в от-

дельности. Со Шри-Ланкой и Непалом подписаны Соглашения о свободной торговле. В числе своих потенциальных торговых партнеров Индия видит также и Афганистан, после установления на его территории политической стабильности.

Индия является членом Организации по экономическому сотрудничеству между Бангладеш, Индией, Мьянмой, Шри-Ланкой и Таиландом (BIMST-EC). Экономическое сотрудничество в рамках BIMST-EC остается пока на низком уровне.

Индия продолжает активно взаимодействовать с Ассоциацией регионального сотрудничества со странами Индийского океана (Indian Ocean Rim Association for Regional Cooperation – IOR-ARC). Среди стран-участниц Индия особо выделяет африканские страны как один из перспективных секторов индийского экспорта.

На начальной стадии согласования находится организация в Юго-Восточной Азии с участием Индии нового торгового блока по беспошлинной торговле драгоценными камнями и ювелирными изделиями. В это блок, получивший название MIBSTA, входят Мьянма, Индия, Шри Ланка, Бангладеш и Таиланд. В настоящее время двустороннее соглашение о беспошлинной торговле существует только между Индией и Шри Ланкой.

Особое внимание в индийской внешнеэкономической политике отводится взаимодействию со странами ASEAN (Association of South East Asian Nations). Индия постоянно заявляет о заинтересованности заключения с ASEAN двустороннего соглашения о региональной торговле и инвестициях или соглашения о свободной торговле.

По предложению Индии министры торговли стран ASEAN приняли предложение Индии об образовании на долговременной основе Региональной зоны по торговле и инвестициям (Regional Trade and Investment Area – RTIA) стран ASEAN и Индии. Основной целью RTIA является содействие развитию торговли и инвестиций в направлении создания взаимовыгодных преференциальных условий и свободной торговли. В рамках RTIA предполагается финансирование услуг и таких секторов экономики, как производство лекарственных и фармацевтических препаратов, генная инженерия, биотехнология, развитие использования трудовых ресурсов и др.

На Деловом саммите India-ASEAN, состоявшемся в сентябрь 2003г. в Нью-Дели и Мумбаи, представители индийских деловых кругов и стран ASEAN обсуждали вопросы развития сотрудничества в области информационных технологий, телекоммуникаций, инфраструктуры, интеллектуальной собственности, здравоохранения, биотехнологий, фармацевтики, переработки сельхозпродуктов, туризма, индустрии развлечений. Премьер-министр Индии А.В.Ваджпай, отметив близкие позиции Индии и стран ASEAN, выступил с предложением об увеличении товарооборота между Индией и ASEAN до 30 млрд.долл. к 2007г., приглашая иностранных инвесторов вкладывать средства в развитие таких секторов индийской экономики, как телекоммуникации, энергетика, инфраструктура для воздушных и морских сообщений. Индия готова предоставить странам ASEAN свои аэрокосмические технологии, продолжать сотрудничество в проектах по строительству скоростных автомагистралей и развитию железнодорожного сообщения со странами региона.

На состоявшемся 7-8 окт. 2003г. на о-ве Бали, Индонезия, втором Саммите стран ASEAN и Индии премьер-министр Индии А.Б.Ваджпай объявил о новой индийской политике «открытого неба» в отношении стран ASEAN. Уполномоченным авиакомпаниям Брунея, Камбоджи, Индонезии, Лаоса, Малайзии, Мьянмы, Филиппин, Сингапура, Таиланда и Вьетнама предоставляется право совершать ежедневные авиарейсы в Нью-Дели, Мумбаи, Колкату и Ченнаи. Этим авиакомпаниям предложено открыть неограниченное количество авиамаршрутов по 18 туристическим пунктам назначения в Индии. А.Б.Ваджпай призвал лидеров ASEAN к масштабному сотрудничеству в области фармацевтики, предложил укреплять сотрудничество стран региона в области развития автомобильного и железнодорожного сообщений, пригласил иностранных инвесторов вкладывать средства в развитие таких секторов индийской экономики, как телекоммуникации, энергетика, инфраструктура для воздушных и морских сообщений.

9 окт. 2003г. в Бангкоке Индия и Таиланд подписали Соглашение о свободной торговле, являющееся первым такого рода соглашением, заключенным Индией со страной-членом ASEAN. В соответствии с Соглашением, все таможенные тарифы в отношении перемещаемых товаров будут устранены к 2010г., в отношении услуг и инвестиций условия зоны свободной торговли начнут действовать с 2006г. Также были подписаны еще четыре документа – о расширении сотрудничества в сельском хозяйстве и туризме, об освобождении от получения въездных виз для владельцев дипломатических и служебных паспортов и о программе сотрудничества в биотехнологиях.

По мнению Всемирного банка, будущее Соглашение о свободной торговле между Индией и ASEAN окажется малопривлекательным до тех пор, пока Индия не предпримет действия по снижению тарифов и устранению нетарифных барьеров. Индия занимает второе место в мире по степени высоты таможенных тарифов. Кроме высоких тарифов, на пути либерализации взаимной торговли возникает ряд проблем, по которым также необходимо принимать решения, – политический протекционизм, нетарифные барьеры, политика поддержки экспорта и сельского хозяйства.

Индия поддерживает тесные отношения с Международным банком реконструкции и развития (МБРР). На территории Индии МБРР финансирует в основном проекты в области развития инфраструктуры, водоснабжения, повышения благосостояния и грамотности населения, социальной поддержки женщин и детей, содействия развитию информационных технологий. Несмотря на острую критику со стороны левых партий, официальный Нью-Дели заявляет, что кредиты, предоставляемые МБРР, являются наиболее приемлемыми с финансовой и политической точек зрения.

Индия является членом-учредителем и первым заемщиком Азиатского банка развития. Предоставленные АзБР займы предназначаются для секторов энергетике, транспорта, связи, финансов, промышленности, добычи полезных ископаемых и социальной инфраструктуры.

Индия поддерживает связи с Международным валютным фондом (МВФ), но не является активным заемщиком. Правительство Индии подчер-

кивает, что условия кредитования, предлагаемые МВФ, являются неоправданно жесткими и зачастую включают политическую составляющую.

Индия принимает активное участие в работе Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Индия рассматривает ЮНКТАД как организацию, функционирование которой, направленное на экономическое и социальное развитие всех государств мира, в наибольшей степени отвечает потребностям развивающихся стран и представляет развивающимся странам возможность озвучивать свою позицию по ключевым вопросам развития мировой экономики.

## Экономика-2003

Развитие экономики Индии в последние годы характеризуется относительной стабильностью. За последние 5 лет рост валового внутреннего продукта (ВВП) составлял в среднем 5,4%. В 2002/03 фин.г. объем ВВП в текущих ценах, составил 22361 млрд. рупий (463 млрд.долл.), что выводит Индию на ведущие позиции в мире (при пересчете по методологии ООН по паритету покупательной способности). Доля с/х производства в ВВП составляет 27%, промышленности – 24%, услуг – 49%.

В докладе о всеобщей конкурентоспособности, опубликованном Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) в 2003г., Индия занимает 56 место из 102 стран. Первые три места занимают Финляндия, США и Швеция. Из азиатских стран Тайвань находится на 5 месте, Сингапур – на 6, Япония – на 11, Республика Корея – на 18, Китай – на 44.

18 разного рода деятельности индийских компаний включены журналом Forbes в список 200 наиболее успешных компаний за пределами США, чьи годовые суммы продаж достигли 1 млрд.долл. В число этих индийских компаний вошли Wipro, Infosys Technologies, Satyam Computers и Rolta India – программное обеспечение, Dr. Reddy's Labs, Ipca Laboratories, Nicholas Piramal и Sun Pharmaceutical – фармацевтика, Essel Propack – тара и упаковка, Zee Films и Cosmo Films – кино и телефильмы, Asian Paints – лаки и краски, Bharat Forge – автомобильные компоненты, Graphite India и Lido Gulf – химудобрения, Corporation Bank.

Индийский сектор информационных технологий приобрел мировое значение. В 2002/03 фин.г. этот сектор индийской промышленности оценивается в 16,5 млрд.долл., что составляет 3,5% ВВП страны. В этом году Индия экспортировала компьютерный программный продукт в 181 страну на 10,8 млрд.долл. Экспорт в США составил 58% всего экспорта программного обеспечения, в Великобританию – 13%, в Германию – 4%, в Сингапур и Японию – 3%. К 2008г. индийский экспорт программного обеспечения достигнет 50 млрд.долл. и составит 35% всего экспорта и 7% ВВП страны.

Внешний долг страны на 1 июля 2003г. составлял 109,6 млрд.долл. Внешнеторговый оборот страны в 2002/03 фин.г. составил 111,1 млрд.долл., в т.ч. экспорт – 51,7 млрд.долл. и импорт – 59,4 млрд.долл.

Золотовалютные резервы страны продолжают постоянно увеличиваться и в конце дек. 2003г. превысили 100 млрд.долл., из которых резервы иностранной валюты составили 96,5 млрд.долл. и золотой запас – 4 млрд.долл. Среднегодовой уровень инфляции в 2002/03 фин.г. составлял 2,6%.

В 2000/01 фин.г. общая сумма прямых иностранных инвестиций составила — 4,029 млрд.долл., в 2001/2002 — 6,131 млрд.долл., в 2002/2003 — 4,66 млрд.долл. Всего, по данным министерства торговли и промышленности, с авг. 1991г. по сент. 2003г. Индия получила 34,82 млрд.долл. прямых иностранных инвестиций (FDI). Наибольшее количество FDI поступили в пять секторов экономики: производство электротехнического оборудования, включая программное обеспечение и электронику, транспорт, телекоммуникации, топливный, включая энергетику и нефтепереработку, и услуги.

Нетто инвестиции иностранных институциональных инвесторов (Foreign Institutional Investors — FII) в Индии за 11 мес. 2003г. составили 6,53 млрд.долл., что равняется 30% всех вложений FII, сделанных в экономику страны за последние 10 лет (21,83 млрд.долл.). Это показывает, что Индия является одним из наиболее предпочтительных мест для институциональных инвестиций среди развивающихся финансовых рынков. Общий объем притока инокапитала в экономику Индии за 11 мес. 2003г. составил 12,1 млрд.долл.

Основу индийского экспорта составляют текстиль, ограненные драгоценные камни и готовые ювелирные изделия, с/х товары, морепродукты и изделия народных промыслов, программное обеспечение и лекарственные препараты, продукция металлургической отрасли, а также некоторые виды машин и оборудования. Ведущие статьи импорта — нефть, ювелирное сырье, высокотехнологичные машины и оборудование, транспортные средства, черные и цветные металлы, электронные комплектующие, химические удобрения и газетная бумага. Крупнейшими торговыми партнерами Индии являются США, страны Европейского Союза и Япония.

В 2003г. правительству А.Б.Ваджапай, продолжая усилия последних лет, удалось, в целом, обеспечить финансовую стабильность страны. Золотовалютные резервы страны продолжали постоянно расти с динамикой 1 млрд.долл. каждые две недели, **курс индийской рупии** в течение года укреплялся и **на конец дек. 2003г. составил 45,53 рупии за 1 долл. США** против 48,15 рупий за 1 долл. в дек. пред.г. На тот же момент, показатель уровня развития инфляции составил 5,38% против 3,45% в пред.г. Дефицит бюджета на 1 окт. 2003г. (за I пол. 2003/04 фин.г.) составил около 17,9 млрд.долл., что составляет 52,7% от предусмотренного на 2003/04 фин.г.

Индия полностью выполнила свои обязательства 2003г. по выплатам в счет погашения своей внешней задолженности, а по некоторым долгам даже с опережением срока.

В 2003г. правительство Индии продолжило осуществление реформ по либерализации экономики и проведение политики расширения и углубления второго этапа экономических реформ, направленных на более тесную интеграцию Индии в глобальную систему экономических отношений. Приоритетными направлениями были — ускорение процесса приватизации предприятий государственного сектора, реформы в банковской сфере, изменение законодательства и процедуры проведения банкротств, реформа трудового законодательства. Особое внимание уделялось реализации долгосрочных государственных программ по развитию инфраструктурных отраслей экономики — энергетической, нефтегазовой и транспортной.

2003г. можно оценить как весьма благоприятный для Индии в политическом и социально-экономическом плане. Смягчение противостояния с Пакистаном, стабилизация политической ситуации внутри страны, полноценный сезон дождей 2003г. после жестокой засухи 2002г. позитивно отражаются на экономическом развитии страны. По оценкам министерства сельского хозяйства Индии рост ВВП в аграрном секторе в 2003/04 фин.г. может превысить 10%, что должно поднять общий показатель роста ВВП до уровня 7-8%.

Общий рост инфраструктурных отраслей промышленности страны за 7 мес. 2003/04 фин.г. (апр.-окт.) составил 3,9% против 6,5% за соотв. период 2002/03 фин.г. Прирост производства стального проката составил 7%, цемента — 5,3%, нефтепродуктов — 5,2%, угля — 3%, электроэнергии — 2,8%. Добыча сырой нефти снизилась на 0,9%. За тот же период пред. фин.г. прирост производства стального проката составлял 6,8%, цемента — 6%, нефтепродуктов — 0,1%, сырой нефти — 2,7%, электроэнергии — 1,6%, в угольной промышленности было зафиксировано снижение добычи угля на 0,1%.

За I пол. (апр.-сент.) 2003/04 фин.г. темпы роста отрасли услуг продолжают сохраняться. По сравнению с тем же периодом пред.г., в 5 из 11 секторов этой отрасли отмечается рост более чем на 20%, в 5 других секторах — 10% и более и только лишь в одном секторе (добыча нефти) отмечается отрицательный результат.

Наиболее впечатляющий рост зафиксирован в секторе услуг сотовой связи — 180%, консультировании проектов — рост на 43% и в экспорте программного обеспечения — рост на 40%. Производство компьютерных программ внутри страны за этот период увеличилось на 20%. В секторе строительства отмечен 14% рост по показателям сдачи объектов и 43% по экспорту строительных услуг. В секторах экспортных и импортных авиаперевозок, гостиничном и туристическом бизнесе рост услуг составил 13%. Однако в секторе лизинговых услуг отмечено падение объемов предоставленных услуг на 3%.

За первые 7 мес. (апр.-окт.) 2003/04 фин.г. экспорт страны увеличился на 8,44% и составил 32,092 млрд.долл. по сравнению с 29,595 млрд.долл. за тот же период прошлого фин.г. Индийский импорт увеличился на 21,46% и составил 41,362 млрд.долл. Импорт не нефтяных товаров увеличился на 27,88% и составил 30,494 млрд.долл., а импорт нефти увеличился только на 6,48% и составил 10,868 млрд.долл. За апр.-окт. 2003г. торговый дефицит составил 9,269 млрд.долл., в то время как за соотв. период 2002г. торговый дефицит равнялся 4,448 млрд.долл. Индийский экспорт драгоценных камней и ювелирных изделий за 7 мес. (апр.-окт.) 2003/04 фин.г. увеличился по сравнению с тем же периодом прошлого фин.г. на 13,61% и составил 4,6 млрд.долл.

МВФ прогнозирует рост экономики Индии на уровне заметно ниже уровня 8% в год, установленного индийским правительством. По оценке МВФ, рост ВВП Индии составит в 2003г. 5,6% и 5,9% в 2004г.

Ключевой проблемой для Индии, по мнению МВФ, остаются все еще медленные темпы финансовых и структурных реформ. Отмечается, что дефицит бюджета уже в течение пяти лет составляет

10% ВВП, а государственный внутренний долг и обязательства приближаются к 100% ВВП. В бюджете 2003/04 отсутствуют консолидированные меры по исправлению этой ситуации и задерживается введение налога на добавленную стоимость.

По прогнозам АзБР рост ВВП Индии в текущем фин.г. составит 6,7% и 6,3-6,4% в следующем году и только в течение последующих 3-4 лет индийской экономике удастся достичь ожидаемых 7-8% роста ВВП.

23-25 нояб. 2003г. в г.Нью-Дели состоялся ежегодный Индийский экономический саммит (Indian Economic Summit – IES), организованный Конфедерацией индийской промышленности (Confederation of Indian Industry) и Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum). Наряду с восторженными выступлениями о высоком уровне индийской марки, многие авторитетные предприниматели заявляли, что для роста участия Индии на мировых рынках необходимо решение насущных проблем внутри страны. Отмечались слабая инфраструктура, неэффективное управление и бюрократизм, потребность реформирования трудового законодательства и необходимость принятия мер по сокращению дефицита бюджета.

Главной темой, на которой было сосредоточено общее внимание на прошедшем IES, стало обсуждение положения в обрабатывающей промышленности. Указывалось, что индийская экономика имеет стабильный рост, но для решения стратегических задач, поставленных на предстоящее десятилетие, темпы роста индийской промышленности должны быть намного выше. В выступлениях прозвучала потребность в снижении импортных тарифов на сырьевые материалы и снижении налогов, т.к. в настоящее время обрабатывающая промышленность обременена высокими налогами, которые увеличивают операционные издержки и становятся на пути роста конкурентоспособности. Доля этого сектора экономики в ВВП страны составляет 11%, а доля в общей сумме налоговых поступлений – 70%.

В докладах выступавших на IES звучала обеспокоенность динамикой снижения за последние пять лет объемов экспорта продукции сельского хозяйства. Среди отдельных категорий с/х продуктов увеличился только экспорт пшеницы, сахара, мелассы, свежих овощей, а также морепродуктов. Экспорт таких традиционных индийских товаров, как кофе, чай, рис, табак, орехи кешью, мясо и мясопродукты, жмых или находится в стагнирующем положении, или сокращается. Экспорт чая сократился с 505,5 до 336 млн.долл., кофе – с 456,9 до 201,8 млн.долл., жмыха – с 925,4 до 285,4 млн.долл., риса – с 752,9 до 454 млн.долл.

Также активно и с неоднозначной оценкой текущего состояния дел и проводимой правительством Индии политики прошло обсуждение проблем в энергетическом и нефтяном секторах экономики, производстве электроэнергии. Отмечались три фактора, которые позволят индийской промышленности стать конкурентоспособной, – доступные ставки ссудного процента по кредитам, рациональные тарифы на воду, тепло и энергоснабжение предприятий и справедливое трудовое законодательство.

## Экономика-2002

Индия является одной из старейших цивилизаций с многообразным и богатым культурным наследием. За 55 лет независимости страна достигла существенного социально-экономического прогресса. Была создана мощная индустриальная база и накоплен большой научно-технический потенциал, во многом отвечающий передовому мировому уровню. Индия занимает в мире 10 место в списке промышленно развитых стран, стала шестой нацией, вышедшей в космос, и является одной из немногих стран, которые полностью обеспечивают себя продуктами сельхозпроизводства.

Индия обладает богатыми природными ресурсами и колоссальными резервами рабочей силы, которые используются в недостаточной степени. Индийская экономика является ориентированной на с/х производство, которое за последние 10 лет обрело значительную устойчивость. Одна треть национального дохода поступает от сельского хозяйства и две трети рабочей силы занято в аграрном секторе индийской экономики.

С середины 90гг. в Индии продолжает существовать коалиционная система исполнительной власти, ни одна из индийских политических партий не в состоянии единолично сформировать правительство. С марта 1998г. в Индии правит Национальный демократический альянс (НДА) – блок партий, костяк которого составляет консервативная партия – Бхаратия Джаната Парти (БДП).

В своей деятельности коалиционное правительство НДА во главе с премьер-министром А.Б.Ваджапай руководствуется согласованной между членами блока совместной программой, стратегическим курсом которой является закрепление за Индией статуса одной из ведущих азиатских и мировых стран. В 2002/03 фин.г. правительство Индии продолжало реализацию второго этапа экономических реформ с целью более тесной интеграции в глобальную систему мировых экономических отношений.

Индия проводит активную внешнеполитическую линию, сохраняя приверженность принципам неприсоединения, неучастия в военных союзах, поддерживает нормальные, конструктивные отношения со всеми государствами мира, стремится к развитию региональной интеграции. Дели выступает за строительство многополярного мироустройства и призывает к неприменению силы под видом «гуманитарной интервенции».

Развитие экономики Индии в последние годы характеризуется относительной стабильностью. За последние 5 лет рост валового внутреннего продукта (ВВП) составлял 5,4%. В 2002/03 фин.г. объем ВВП в текущих ценах, составил 22361 млрд. рупий (463 млрд.долл.), что выводит Индию на 4 место в мире после США, КНР и Японии (при пересчете по методологии ООН по паритету покупательной способности). Доля сельхозпроизводства в ВВП составляет 27%, промышленности – 24%, услуг – 49%.

Население страны, по состоянию переписи на 1 марта 2001г. составляет 1,027 млрд. чел. (531,3 млн.чел. – мужчины, 495,7 млн.чел. – женщины), его средний годовой прирост составляет 1,93%. Большая часть населения – 74,3% проживает в сельской местности, грамотность – 65,38% (75,85% – мужчины, 54,16% – женщины), средняя продолжительность жизни – 63г.,



средний класс индийского общества составляет 250-300 млн.чел., треть населения находится за чертой бедности.

Внешний долг страны составил на 1 окт. 2002г. 101,972 млрд.долл. Внешнеторговый оборот страны в 2002/03 фин.г. составил 111,1 млрд.долл., экспорт — 51,7 млрд.долл. и импорт — 59,4 млрд.долл. Золотовалютные запасы на 31 марта 2003г. (конец 2002/03 фин.г.) составили 73,821 млрд.долл.

Среднегодовой уровень инфляции в 2002/03 фин.г. составил 2,6%. За 12 лет проведения политики либерализации Индия получила 45,1 млрд.долл. иноинвестиций.

Индия продолжает проводить многовекторную экономическую политику, направленную на сотрудничество с большим числом стран

Являясь членом ВТО, Индия занимает активную позицию по защите интересов развивающихся стран и своих интересов, которые, по индийской оценке, не учитываются развитыми странами. Индия настаивает на приоритетном внимании реализации ранее достигнутых договоренностей и недопущении привязки вопросов торговой политики к трудовым взаимоотношениям и к взаимоотношениям с международными экономическими и банковскими организациями.

В 2002/03 фин.г. главными событиями, оказавшими негативное влияние на внутривнутриполитическую ситуацию в стране, продолжали оставаться сепаратистские выступления сторонников отделения от Индии в штате Джамму и Кашмир. Попытки стабилизировать ситуацию путем налаживания переговоров с поддерживаемыми Пакистаном сепаратистами не принесли очевидного успеха. Правительство вынуждено сделать акцент на силовые методы борьбы с проявлениями терроризма в этом штате.

В фев.-апр. 2002г. в штате Гуджарат произошла целая серия кровавых столкновений между индустриями и мусульманами (составляющими треть населения этого штата), что вызвало острый парламентский кризис, приведший к досрочным выборам в местную Законодательную ассамблею.

Главным событием, оказавшим решающее влияние на экономическое развитие страны, стала жесточайшая засуха в большинстве штатов страны. Недостаток муссонных дождей в сезоне «хариф» (лето-осень) 2002г. отрицательным образом сказался на результатах сельхозпроизводства в стране и затормозил промышленное развитие страны. Объем производства сельхозпродукции в сезоне «хариф» 2002г. упал на 15% и стал самым низким показателем этого сезона за последние 12 лет, а июль этого года был самым худшим за последние 100 лет.

## Уровень жизни

Экономическое положение Индии. Территория — 3,28 млн.кв.км. Население (2001г.) — 1027 млн.чел. Национальный доход на душу населения (2001/02 ф.г.) — 22019 инд. рупий (463 долл.). Средний обменный курс 1 долл. США: 37,16 рупии в 1997/98г.; 42,07 рупии в 1998/99г.; 43,33 рупии в 1999/2000г.; 45,68 рупии в 2000/01г.; 47,69 рупии в 2001/02 фин.г.; 48,27 рупии в 2002/03г.

	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02	2002-03
ВВП, в млрд руп.	13901	15981	17619	19177	20940	22361
в млрд.долл.	374	380	407	420	439	463
Прирост (в пост. ценах), %						
- ВВП	4,8	6,5	6,1	4,4	5,6	4,4

- сельское хозяйство.....	-2,4	6,2	0,3	-0,4	5,7	-3,1
- промышленность.....	4,3	3,7	4,8	6,6	3,3	6,1
- услуги .....	9,8	8,4	10,1	5,6	6,8	7,1
Производство продукции						
- электроэнергия, млрд.квт. ....	421,7	448,5	480	499,5	515,3	530,7
- нефть, млн.т. ....	33,9	32,7	31,9	32,4	32	н.д.
- уголь (без лигнитов), млн.т. ....	300,4	296,5	304,1	313,7	321,4	н.д.
- природный газ, млрд.куб.м. ....	26,4	27,4	28,4	29,5	29,7	н.д.
- сталь, млн.т. ....	23,4	22,7	26,3	20,3	30,6	н.д.
- ткани, млрд.кв.м. ....	37,4	36,1	39,2	40,2	42	н.д.
- зерновые, млн.т. ....	192,3	203,6	209,8	195,9	212	183,2
Валютно-фин. положение						
- внешняя задолж., млрд.долл. ....	93,5	96,9	98,3	101,1	98,5	102
- инфляция, % .....	4,4	5,9	3,3	7,2	3,6	2,6
- валютн. резервы, млрд.долл. ....	29,4	32,5	38	42,3	54,1	73,8
- внешнеторг. обор., млрд.долл. ....	76,6	75,6	86,6	94,2	95	111,1
в т.ч. экспорт .....	35	33,2	36,8	44,1	43,7	51,7
Товарооб. с РФ*, млн.долл. ....	1633	1255	1573	1388	1348	1308**
экспорт в Россию .....	954	709	949	870	804	735
импорт из России.....	679	546	624	518	544	573

\* по данным индийской статистики без учета военно-технического сотрудничества  
\*\* за календарный 2002г.

Источники: Monthly Review of the Indian Economy, CMIE, April, 2003г.; Indian Economy Watch, IR&ISL, April, 2003г.; Economic Survey 2002-03г., Manager. Govt. of India Press, March, 2003г.

Индия входит в первую десятку стран мира по ряду показателей промышленного и сельхозпроизводства. За годы независимости страна существенно продвинулась вперед по пути экономического развития, создана мощная индустриальная база и накоплен богатый научно-технический потенциал, во многом отвечающий передовому мировому уровню. Программные заявления членов сегодняшнего правительства Индии направлены на принятие кардинальных мер, чтобы в течение ближайших 20 лет страна стала супердержавой.

С 1991г. в стране осуществляются широкие реформы по либерализации экономики. Правительством реализуется политика расширения и углубления второго этапа экономических реформ, целью которых является более тесная интеграция Индии в глобальную систему экономических отношений. Приоритетными направлениями реформ являются ускорение процесса приватизации предприятий госсектора, реформы в банковской сфере, изменение законодательства и процедуры проведения банкротств, реформа трудового законодательства. Особое внимание уделяется реализации долгосрочных госпрограмм по развитию инфраструктурных отраслей экономики — энергетической, нефтегазовой и транспортной.

Объем ВВП Индии в 2002/03 фин.г. (апр. 2002г. — март 2003г.) в текущих ценах оценивается в 22361 млрд. инд. рупий (463 млрд.долл.). По сравнению с предыдущим 2001/02 фин.г. рост ВВП составил 4,4%, промпроизводство увеличилось по сравнению с пред. фин.г. на 6,1%, производство в сфере услуг — на 7,1%. В аграрном секторе производство снизилось на 3,1%.

Жесточайшая засуха в большинстве штатов страны, связанная с недостатком муссонных дождей в сезоне «хариф» (лето-осень) 2002г., оказала сильное отрицательное влияние на аграрный сектор и затормозил промышленное развитие страны. По оценкам экспертов, объем производства сельхозпродукции в сезоне «хариф» 2002г. упал на 15% и стал самым низким показателем этого сезона за последние 12 лет, а июль этого года был самым худшим за последние 100 лет.

10 пятилетним планом развития (2002–07гг.) предусматривается ежегодный 8% прирост ВВП. По мнению корпоративных лидеров из разных стран, эта цель является достижимой, если правительство будет настойчиво добиваться осуществления экономических реформ второго поколения при условии достижения консенсуса с политическими партиями по экономическим проблемам. Лидеры мирового бизнеса считают, что в ближайшие 5 лет Индии не удастся превзойти 6% уровень роста ВВП.

Индийские корпоративные лидеры и экономисты считают маловероятным, что стране удастся достичь в ближайшем будущем ежегодного 8% роста экономики. По их мнению, тому препятствуют — помимо внутривнутриполитических разногласий относительно стратегии экономического роста — медленный процесс реформ, несовершенство налоговых структур и слабая инфраструктура.

Доля основных отраслей индийской экономики в ВВП страны составляет: промышленность (включая строительство) — 27%, сельское хозяйство — 24%, сфера услуг — 49%.

Политика правительства Индии в области госфинансов, денежного обращения, кредитов, а также меры по их реализации формулируется в госбюджете и денежно-кредитной политике на соответствующий фин.г.

Основной целью бюджета в 2002/03 фин.г. было продолжение реализации второго этапа экономических реформ и их продвижение на уровень штатов. Для достижения этой цели основное внимание в бюджете уделялось решению следующих задач: продолжение и расширение экономических реформ в аграрном секторе и пищевой отрасли; увеличение государственных и частных инвестиций в инфраструктурные сектора экономики; укрепление финсектора и рынка капитала; углубление структурных реформ в промышленности и восстановлению темпов роста в промышленности; обеспечение соцзащиты бедных слоев населения; рационализация налоговой системы и контроль над расходами, как на центральном уровне, так и на уровне штатов, с целью удержания финансового дефицита на запланированном уровне.

В результате воздействия таких неблагоприятных внешних и внутренних факторов, как усиление напряженности во взаимоотношениях с Пакистаном, стагнация в мировой экономике, спад деловой активности и снижение спроса на промышленную продукцию внутри страны, правительство не смогло в полной мере решить большинство поставленных задач.

Финансовый дефицит Центрального правительства, запланированный в 2002/03 фин.г. на уровне 1355 млрд. рупий (28,1 млрд.долл.) — 5,3% ВВП, по предварительным оценкам на фев. 2003г. составил 5,5% ВВП. Этот показатель снизился по сравнению с пред. фин.г. (5,9% ВВП) за счет увеличения поступлений по статье госдоходов (налоги и др.) и от приватизации госпредприятий. Увеличение поступлений обеспечено за счет роста на 29,8% общих поступлений от налогов. Доля прямых налогов (личные подоходные налоги и налоги с корпораций) в общих налоговых поступлениях в 2002/03 фин.г. составила 38,8% против 36,9% в пред. 2001/02 фин.г. Доля налоговых поступлений в ВВП оценивается в 2002/03 фин.г. в 9,6% (8,1% в 2001/02 фин.г.).

По данным на фев. 2003г., поступления по доходным статьям бюджета составили 2451 млрд. рупий (50,8 млрд.долл.) — 10% ВВП, что на 5,8% больше, чем в пред. 2001/02 фин.г. Внутренние и внешние заимствования составили 1355 млрд. рупий (28,1 млрд.долл.) — 5,5% ВВП, оставшись неизменными по сравнению с пред. 2001/02 фин.г. Дефицит доходов бюджета составил 3,9% ВВП, увеличившись на 0,5% по сравнению с 2001/02 фин.г. Общие расходы бюджета в 2002/03 фин.г. составили 4103 млрд. рупий (85 млрд.долл.) — 16,7% ВВП, что на 9,4% больше, чем в пред. 2001/02 фин.г.

Основной статьей расходов бюджета является выплата процентов по долговым обязательствам (28%), а основным источником поступлений являются внутренние и внешние заимствования (36%).

В 2002/03 фин.г. Индия не прибегала к помощи МВФ для финансирования дефицита платежного баланса, мотивируя это тем, что условия займа могут быть неоправданно жесткими и включать в себя неэкономические элементы.

Общий внешний долг Индии по состоянию на конец сен. 2002г. составил 101,972 млрд.долл., немного увеличившись по сравнению с суммой на конец марта 2002г. (конец 2001/02 фин.г.), когда он составлял 98,49 млрд.долл.

Правительство контролирует ситуацию с внешней задолженностью и предпринимает меры по улучшению качественных показателей и параметров обслуживания внешнего долга. Результатом этих мер является последовательное улучшение на протяжении последних лет отношения суммы долга к ВВП и нормы обслуживания внешнего долга (отношение долговых выплат к текущим поступлениям). Отношение суммы долга к ВВП в 2002г. понизилось с 20,9% в 2001г. до 20,1%, а норма обслуживания соответственно увеличилась с 13,7% до 14,2%. Доля краткосрочных долговых обязательств в общем внешнем долге в 2002г. снизилась до 3% по сравнению с 3,1% в 2001г.

В соответствии с межправительственными договоренностями, оформленными в виде обменных писем, подписанных 29 янв. 1993г., основной долг (по состоянию на 1 апр. 1992г.) по госкредитам, предоставленным Индии Советским Союзом, ранее выраженный в рублях, был пересчитан в индийские рупии. Указанный пересчет был произведен по курсу на 1 янв. 1990г., установленному в соответствии с Протоколом между правительствами двух стран об установлении курсового соотношения между рублем и индийской рупией от 25 нояб. 1978г. Также пересчет основного долга из рублей в рупии был произведен по курсу на 1 апр. 1992г.

В результате пересчета задолженности из рублей в рупии сумма основного долга составила 200 млрд. рупий или 6,25 млрд.долл. и выплачивается Индийской стороной в соответствии с действующими графиками платежей по каждому межправительственному соглашению о предоставлении Индии госкредитов бывшим СССР.

Курсовая разница, возникшая в результате пересчета, составила 120 млрд. рупий или 3,75 млрд.долл. и выплачивается Индией равными ежегодными долями в течение 45 лет с применением оговорки, защищающей Российскую сторону от валютных потерь, связанных с обесценением индийской рупии.

Общая сумма, подлежащая выплате в погашение ранее предоставленных кредитов, составляет 320 млрд. рупий или 10 млрд.долл.

Ежегодные поступления, оцениваемые в 30 млрд. рупий, зачисляются на Центральный счет Внешэкономбанка в Резервном Банке Индии и расходуются на закупку товаров в Индии.

Индия аккуратно и своевременно производит платежи в погашение указанного долга.

На 31 янв. 2003г. сумма открытых аккредитивов на закупку товаров в Индии в счет «рупийного долга» (основной долг + курсовая разница) составила 251,83 млрд. рупий, т.е. остаток по задолженности Индии, включающий выплату курсовой разницы, составляет 68,17 млрд. рупий. На 31 янв. 2003г. сумма открытых, но не имеющих покрытие аккредитивов составляет 1,08 млрд. рупий.

#### Динамика возврата средств рупийного долга.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Открыто, млрд. рупий	29,04	17,87	29,87	37,54	29,50	18,22	19,79
млн.долл.	(820)	(492)	(725)	(873)	(658)	(387)	(420)
Оплачено, млрд. рупий	30,03	29,39	31,46	35,66	32,31	18,62	19,98
млн.долл.	(848)	(810)	(764)	(829)	(720)	(395)	(424)

Пересчет в доллары произведен по среднему курсу индийской рупии за соотв. год.

Одна из важнейших задач в валютно-кредитном направлении сотрудничества России с Индией на ближайшее время возникает в связи с предстоящим окончанием крупномасштабных выплат индийского долга.

Возникает необходимость в перерасчете оставшейся суммы долга и определении точных сроков его погашения, для того чтобы установить ориентиры дальнейшего взаимного сотрудничества. Речь идет о российском импорте из Индии. Возможна корректировка действующего механизма погашения оставшейся части индийского долга при сохранении принципа расходования «долговых» рупий на финансирование закупок в Индии товаров и услуг, а также на осуществление совместных инвестиционных проектов в России и Индии. Это даст определенную гарантию сохранения и повышения эффективности торгово-экономического сотрудничества на достигнутом уровне, обеспечит резерв для финансовой поддержки государством возможных взаимных проектов.

## Госфинансы

Главными финансовыми донорами Индии являются Всемирный банк (World Bank) и Азиатский банк развития (Asian Development Bank). Индия является крупнейшим заемщиком этих международных банков, что свидетельствует о том, что они высоко оценивают надежность страны в качестве заемщика.

Индия является членом-учредителем Азиатского банка развития. Подписка Индии на участие в основном капитале Банка на 31 дек. 2001г. составила 6,447%.

В 2001г. Индия являлась самым большим заемщиком АБР — Правление Банка санкционировало предоставление Индии кредитов на 1,5 млрд.долл. на финансирование проектов в секторах энергетики, транспорта, связи, финансов, промышленности, добычи полезных ископаемых и социальной инфраструктуры.

Индия поддерживает тесные отношения с Международным банком реконструкции и развития (МБРР). На территории Индии МБРР финансирует проекты в области развития инфраструктуры, водоснабжения, повышения благосостояния и грамотности населения, соцподдержки женщин и

детей, содействия развитию инфортехнологий. Несмотря на острую критику со стороны левых партий, официальный Дели заявляет, что кредиты, предоставляемые МБРР, являются наиболее приемлемыми с финансовой и политической точек зрения.

Индия поддерживает связи с Международным валютным фондом (МВФ), но не является активным заемщиком. Правительство Индии подчеркивает, что условия кредитования, предлагаемые МВФ, являются неоправданно жесткими и зачастую включают политическую составляющую.

Правительству Индии удается обеспечивать финансовую стабильность страны. Средний годовой показатель уровня инфляции по состоянию на середину янв. 2003г. составил 2,6%.

В 2002/03 фин.г. курс индийской рупии по отношению к доллару достигал самого низкого за все время уровня — 49,06 инд. рупии за один долл. (май 2002г.), но затем произошло укрепление индийской рупии по отношению к американской валюте, и в конце марта 2003г. на валютных торгах за один доллар давалось 47,40 инд.рупии.

Золотовалютные резервы страны на конец 2002/03 фин.г. достигли 73,821 млрд.долл. Валютные резервы составили 70,092 млрд.долл., золотой запас и спецправа заимствования (Special Drawing Rights) — 3,725 млрд.долл. и 4 млн.долл.

Объем поступлений иностранных инвестиций в пред. 2001/02 фин.г. составил 5925 млн.долл., из которых прямые иноинвестиции составили 3904 и портфельные — 2021 млн.долл. Объем иноинвестиций в страну в апр.-окт. 2002/03 фин.г. составил 53% объема соответствующего периода пред.г. (1733 против 3294 млн.долл.).

За период проведения политики либерализации (1990–2002гг.) Индия получила 45,1 млрд.долл. иноинвестиций, включая 21,8 млрд.долл. прямых иноинвестиций и 23,3 млрд.долл. портфельных.

Валютное регулирование осуществляется на основе вступившего в силу с 1 июня 2000г. нового закона о валютном регулировании — Foreign Exchange Management Act (FEMA), заменивший прежний закон FERA -главный нормативный документ индийского валютного законодательства, действовавший с начала 1974г. Обновление валютного законодательства диктовалось назревшей необходимостью перехода от жестких мер полного валютного контроля и излишне строгой ответственности за его нарушения к более гибкому регулированию операций с валютой.

Важный позитивный подход ФЕМА состоит в следующем. Если раньше ни одна сделка с валютой не могла быть совершена без надлежащего общего или специального разрешения Резервного банка Индии (РБИ), то отныне уполномоченным лицам и организациям разрешены валютные сделки по текущим операциям за исключением сделок, подпадающих под действие запретительных циркуляров РБИ. Законодательно закреплена обратимость индийской валюты по текущим счетам. В сделках же по капитальным счетам рупия осталась конвертируемой лишь частично, и на совершение большинства из них требуется разрешение РБИ или министерства финансов Индии. Радикальной мерой представляется снятие ограничений со стороны РБИ на выплату платежей по займам.

Другой важной особенностью является значительное смягчение прежних весьма жестких, «драконовских» санкций за нарушения валютного законодательства. Фактически предусматриваются лишь штрафы, причем максимальный размер их снижен.

## Банки

Банковская система Индии, несмотря на постоянные заявления правительства Индии о необходимости серьезных преобразований в данном секторе, остается весьма консервативной. Десятилетие реформ и экономической либерализации относительно мало затронули эту сферу.

По масштабам операций доминируют (на 90%) учреждения госсектора и Госбанк Индии (SBI) вместе с семью ассоциированными с ним банками, а также др. национализированные банки. Предприятия госсектора являются самыми сильными в финансовом отношении. Частные банки, а также отделения иностранных банков характеризуются более высокой прибыльностью и продуктивностью, а также меньшим уровнем неработающих активов, по сравнению с госбанками.

### Рейтинг эффективности 20 индийских банков

Ранг	Наименование банка	Совокуп. показ. эффективности	Форма собственности
1	Jammu and Kashmir Bank	4504,50	частный
2	State Bank of Indore	4421,75	государственный
3	Standard Chartered Bank	4214,25	иностранн
4	Karnataka Bank	4085,00	частный
5	Oriental Bank of Commerce	4053,75	государственный
6	Sate Bank of Patiala	3952,25	государственный
7	Karur Vysya	3929,75	частный
8	Bank of America	3815,50	иностранн
9	State Bank of Hyderabad	3783,00	государственный
10	South Indian Bank	3737,25	частный
11	Federal Bank	3712,75	частный
12	Bank of Tokyo-Mitsubishi	3676,00	иностранн
13	Citibank	3637,25	иностранн
14	UTI Bank	3617,75	частный
15	Standard Chartered Grindlays	3602,00	иностранн
16	Tamilnad Mercantile Bank	3576,75	частный
17	Ratnakar Bank	3529,75	частный
18	Canara Bank	3529,50	государственный
19	Andhra Bank	3507,50	государственный
20	ABN-AMRO Bank	3488,50	иностранн

Источник: India's Best Banks, Survey 2002, Financial Express.

В числе лучших 20 банков оказались 8 частных, 6 иностранных и 6 государственных банков. Правительство и Резервный банк Индии (РБИ) предпринимают меры по укреплению банковской системы в госсекторе. С 51% до 33% была понижена минимальная доля государства в собственности банков этого сектора. Рассматривается проект слияния Госбанка Индии с семью своими ассоциированными банками в целях устранения ненужной конкуренции между ними и снижения непроизводительных затрат.

Процесс слияний и поглощений в банковской сфере, характерный для стран Запада, начинает распространяться и на Индию. Процессы либерализации банковской деятельности в стране, а также внедрение современных банковских технологий усиливают конкуренцию в отрасли. Этим определяется другая тенденция в развитии банковской системы в стране, которая заключается в универсализации деятельности банков.

Если раньше не банковские финансовые институты в стране занимались исключительно долгосрочным кредитованием проектов, то в наст.вр. РБИ разрешает им заниматься предоставлением стандартных банковских услуг.

В своей кредитно-денежной политике РБИ внес очередные изменения в некоторые пруденциальные (организационные) нормы банковской деятельности, касающиеся адекватности капитала, классификации активов, определения прибыли, резервирования средств.

Доступ к страховым операциям, который банки получили в соответствии с принятым в 1999г. законом о регулировании страхового дела, ограничен. РБИ выдает соответствующие разрешения на страховую деятельность лишь сильным и опытным коммерческим банкам, в соответствии с установленными финансовыми критериями.

В целом банковская система в Индии считается весьма зарегулированной, подвергаясь двойному контролю со стороны минфина и РБИ. Это хорошо понимают финорганы и экономические организации, которые разрабатывают пути ее улучшения.

Серьезная трансформация банковской системы потребуется при введении полной конвертируемости рупии и с введением в действие соглашения стран-членов ВТО о финуслугах.

Зарубежная сеть филиалов индийских банков относительно неразвита. Госбанк Индии (the State Bank of India — SBI) принял решение закрыть свой филиал в Лондоне. Филиал был создан в 1992г. для обслуживания инвестиций в Европе. Однако, стоимость его содержания оказалась выше, чем ожидалось, и недостаточно компенсировалась прибылями от инвестиционных операций.

При решении задачи расширения российско-индийского торгово-экономического сотрудничества приоритетными являются вопросы развития инфраструктуры, обслуживающей торгово-экономическую сферу и банковско-финансовой инфраструктуры. Вопрос расширения российско-индийского межбанковского сотрудничества приобретает особую актуальность со скорой перспективой перехода на торговлю с расчетами в свободно-конвертируемой валюте после завершения Индией погашения своих долгов по кредитам.

Для финансирования поставок индийских товаров в Россию «Эксим Банк» Индии предоставил Внешэкономбанку кредитную линию в 10 млн.долл. и Внешторгбанку — в 25 млн.долл.

Однако этого недостаточно, и для налаживания полноценного межбанковского сотрудничества в оставшееся время до перехода на торговлю с расчетами в свободно-конвертируемой валюте необходимо активизировать работу путем увеличения числа банков-корреспондентов, открытия представительств и дочерних банков, признания в Индии гарантий большего числа российских кредитно-финансовых организаций.

Госбанк Индии (SBI) вновь проявил интерес к созданию своих полных филиалов в России — в Москве и Санкт-Петербурге. С этой целью были проведены переговоры с Центробанком России. Имея представительство в Москве, SBI еще в 1998г. получил лицензию на открытие филиала, но затем отозвал заявку, ссылаясь на ухудшившуюся финансовую ситуацию в России после объявленного дефолта в авг. 1998г.

В янв. 2003г. в Индии (Гоа) состоялось 8 заседания российско-индийской подгруппы по банковским и финансовым вопросам. В ходе заседания обсуждались традиционные вопросы: совершенствование процедуры экспорта из Индии по госкредитам, дополнение к банковскому соглашению от 6 сен. 1993г., урегулирование краткосрочных платежей, урегулирование ожидающих решения требований индийских экспортеров, учреждение Госбанком Индии и Канара банком совместного индийского банка в России, двухстороннее сотрудничество в банковском секторе и использование кредитной линии Эксимбанка Индии.

Также рассматривались новые возможности в двустороннем банковском сотрудничестве: возможность использования нацвалют для проведения операций между Россией и Индией, кооперация в страховом секторе.

Как знаковое событие можно рассматривать проявление интереса со стороны российских банков в открытии представительств в городах Индии. В наст.вр. ведется работа по открытию представительства Промсвязьбанка в г.Дели.

Производство основных видов индийской промышленной и сельхозпродукции в 2001/02 фин.г. составило; электроэнергия — 515,3 млрд. квт. (530,7 млрд. квт. в 2002/03 фин.г.), нефть — 32 млн.т., природный газ — 29,7 млрд.куб.м., чугун — 1 млн.т., стальной прокат — 30,6 млн.т., нефтепродукты — 107,3 млн.т., уголь — 321,4 млн.т., бокситы — 7,7 млн.т., хромиты — 2 млн.т., марганцевая руда — 1,6 млн.т., алюминий — 638,8 тыс.т., медь — 333,7 тыс.т., цинк — 205,9 тыс.т., свинец — 37,9 тыс.т., цемент — 106,9 млн.т., химудобрения — 14,5 млн.т., электроника и компьютерные технологии — 17 млрд.долл. (в т.ч. программное обеспечение — 10,1 млрд.долл.), грузовые и пассажирские автомобили — 146,2 и 687,9 тыс.шт., мотоциклы и мопеды — 4,5 млн. шт., тракторы для сельского хозяйства — 284,3 тыс.шт. (2000/01 фин.г.), ткани — 42 млрд.кв.м., чай — 847,2 тыс.т., кофе — 306 тыс.т. (208 тыс.т. в 2002/03 фин.г.), продовольственное зерно — 212 млн.т. (183,2 млн.т. в 2002/03 фин.г.), специи — 3,08 млн.т., морепродукты — 6 млн.т., сахар-сырец — 300,1 млн.т.

На 2000/01 фин.г. в Индии насчитывалось 3370 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса, на которых было занято 18,6 млн.чел. Общая стоимость произведенной продукции этого сектора составила 141,6 млрд.долл., из которой товары, отправленные на экспорт, составили 13,2 млрд.долл. Из общей суммы банковских кредитов на долю сектора малого и среднего бизнеса пришлось 14,2%.

Внешнеторговый оборот страны в 2002/03 фин.г. составил 111,1 млрд.долл., в т.ч. экспорт — 51,7 млрд.долл., импорт — 59,4 млрд.долл. В пред. 2001/02 фин.г. внешнеторговый оборот страны составлял 94,5 млрд.долл., в т.ч. экспорт — 43,8 млрд.долл., импорт — 50,7 млрд.долл.

Основу индийского экспорта составляют текстиль и текстильные товары, ограненные драгоценности и готовые ювелирные изделия, сельхозтовары и изделия народных промыслов, программное обеспечение и лекарственные препараты, продукция металлургической отрасли, а также некоторые виды машин и оборудования. Ведущие статьи импорта — нефть, ювелирное сырье, высокотехнологичные машины и оборудование, транспортные

средства, черные и цветные металлы, электронные комплектующие, химические удобрения и газетная бумага. Крупнейшими торговыми партнерами Индии являются США, страны ЕС и Япония.

На международной арене Индия, защищая интересы развивающихся стран, продолжает оказывать давление на развитые страны с целью устранения существующих противоречий в действующих соглашениях ВТО. Основная суть выступлений индийской стороны состоит в противодействии положениям, связывающим торговлю с трудовыми вопросами и вопросами защиты окружающей среды; в отстаивании дальнейшей либерализации в области сельского хозяйства и торговли услугами; в снижении развитыми странами уровня госсубсидий.

Индия принимает активное участие в работе Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD). Индия рассматривает UNCTAD как организацию, функционирование которой направлено на экономическое и социальное развитие всех государств мира, которая в наибольшей степени отвечает потребностям развивающихся стран и представляет развивающимся странам возможность озвучивать свою позицию по ключевым вопросам развития мировой экономики, в т.ч. по взаимоотношениям с ВТО.

## Иноинвестиции

Инвестиционный режим в Индии продолжает претерпевать дальнейшую либерализацию в соответствии с курсом, провозглашенным правительством Индии в этой области. Вследствие этого, практически вся промышленная и коммерческая деятельность подпадает под режим автоматического одобрения прямых иностранных инвестиций (вплоть до 100% участия) в предприятия разных секторов экономики, за исключением оборонной промышленности, авиатранспорта, атомной энергетики, сельского хозяйства и ряда производств, требующих специального лицензирования. При этом направляющая роль государства в регулировании процесса политики экономических реформ продолжает сохраняться.

Движение иноинвестиций в Индии в 2003г. представляло собой противоречивую картину. Если в начале года они были совсем незначительны, то в конце года их поступление резко увеличилось и за 11 мес. 2003г. достигло 12,1 млрд.долл., т.е. приток инвестиций по сравнению с пред.гг. увеличился.

Инвестиционный климат стал еще более привлекательным после произошедших изменений в торговой политике Индии, предусматривающие упрощение импортного контроля путем отмены импортного лицензирования (за исключением потребованных и товаров из списка запрещенных и ограниченных к ввозу), а также дальнейшего снижения пошлин на средства производства, импортируемые для предприятий экспортно-ориентированных зон и схем и некоторых отдельных проектов.

Иностранный капитал, инвестированный в Индию, прибыль и дивиденды, полученные в Индии, могут быть репатрированы после уплаты соответствующих налогов. Из действующих Условий доступа прямых иноинвестиций в конкретные отрасли отчетливо видны расставленные правительством Индии акценты в экономической политике.

Результатом ряда инициатив, предпринятых в последние годы, явилось увеличение притока прямых иностранных инвестиций в различные сферы индийской экономики. По данным Резервного банка Индии и Индийского инвестиционного центра в 2002/03 фин.г. они составили 4,66 млрд.долл., объем одобренных иностранных инвестиций составил 1,638 млрд.долл.

Активно поощряются иностранные инвестиции в энергетический сектор путем создания новых производств, которые могут осуществляться как в форме совместных предприятий с индийскими партнерами, так и в форме предприятий со 100% иностранным капиталом. В соответствии с новой либеральной политикой иностранное участие может быть одобрено автоматически, вплоть до 100%, в областях выработки, передачи и распределения электроэнергии (кроме атомных электростанций).

Право на предоставление таких услуг, как радио-пейджинговая связь, мобильная сотовая связь, мобильная персональная спутниковая связь (GMPS), предоставляется на тендерной основе. Правительство Индии выступило также с инициативой, направленной на привлечение иностранных инвестиций в области разведки, добычи, транспортировки и переработки нефти и газа.

Разведка и разработка месторождений нефти и газа открыты как для частного сектора, так и для иностранных инвесторов на условиях соглашения о разделе продукции. Иноинвестиции допускаются в 100% в разведанные месторождения небольшого масштаба и в разведку и разработку блоков, определенных Новой политикой лицензирования изыскательских и разведывательных работ (New Exploration Licensing Policy).

В разработке месторождений среднего размера допускаются прямые иностранные инвестиции (Foreign Direct Investment – FDI) в объеме до 60% для не корпоративного СП и 51% для корпоративного совместного предприятия. В сектор транспортировки нефтепродуктов FDI допускаются до 51%.

В секторе строительства и эксплуатации дорог, шоссе, автомобильных мостов и тоннелей, платных дорог, портов и гаваней участие частного сектора, в т.ч. иностранного, разрешается до 100% по схеме Build, Operate and Transfer (BOT – строй, эксплуатируй, передай в собственность владельца).

Правительством Индии предприняты шаги для расширения инфраструктурной и управленческой базы ключевых портов страны. С целью поощрения участия частного сектора, в т.ч. иностранного, в развитии портовых услуг либерализованы соответствующая политика и процедуры. Поощряется и стимулируется участие инвесторов в таких отраслях, как судоходство, кораблестроение и ремонт судов. Предоставляется возможность 100% участия FDI в предприятиях в судоремонтной отрасли, ориентированных на экспорт (Export Oriented Unit).

В горнодобыче иностранное участие (до 100%) в акционерном капитале предприятий одобряется автоматически, за исключением добычи золота, серебра и драгоценных камней. В разведке и добыче алмазов и драгоценных камней иностранное участие (до 74%) в акционерном капитале предприятий одобряется автоматически.

Иноинвестиции до 100% уставного капитала в гостиничный бизнес и связанные с туризмом отрасли осуществляются в режиме автоматического одобрения.

Инвестиции в 24% и выше в сектор малого предпринимательства разрешены для Non-Resident Indian/Overseas Corporate Body (нерезиденты индийского происхождения/зарубежное корпоративное общество) с одобрения Секретариата промышленного содействия (SIA).

Совокупный объем нетто инвестиций иностранных институциональных инвесторов (Foreign Institutional Investors – FIIs) в индийские ценные бумаги за 11 мес. 2003г. составил 6,53 млрд.долл. Было инвестировано в рынок долговых обязательств 900 млн.долл. Продолжает действовать схема глобальных депозитарных расписок (Global Depository Receipts – GDR), целью которой является обеспечение доступа индийского корпоративного сектора на глобальные рынки капиталов (Global Capital Markets) посредством выпуска облигаций, конвертируемых в инвалюте (Foreign Currency Convertible Bonds), и долей в капитале (Equity Shares) в соответствии с глобальным депозитарным механизмом (Global Depository Mechanism).

Правительством Индии сделан очередной шаг по либерализации политики в области направления инвестирования за рубеж. Отменен пятигодичный предельный срок для начала репатриации капитала по зарубежным инвестиционным проектам. Отныне время репатриации согласовывается индивидуально при рассмотрении каждого конкретного проекта. Снятие ограничений по времени было вызвано практической невозможностью соблюдения компаниями пятилетнего периода, в течение которого было необходимо создать совместное предприятие или филиал компании (для этого требуется два-три года), наладить производство и коммерческую деятельность, получить прибыль и начать репатриацию капитала.

За пределами Индии зарегистрировано 800 индийских совместных предприятий в 90 странах мира, с общим объемом инвестиций в 1,3 млрд.долл. Наибольший объем индийских инвестиций приходится на США, Великобританию, ОАЭ, Шри-Ланку, Малайзию и Сингапур.

Как часть основных инициатив, направленных на привлечение инокapиталовложений, правительством Индии предприняты действия для вступления в международные соглашения, обеспечивающие содействие и защиту капиталовложений. Индия является членом Многостороннего инвестиционного гарантийного агентства (MIGA), в связи с чем, все капиталовложения, одобренные правительством Индии, застрахованы от конфискации или национализации этим Агентством.

Индией заключены двухсторонние договоры о поощрении и защите инвестиций с 43 странами, в т.ч. с **Россией**, Австралией, Аргентиной, Великобританией, Германией, Данией, Израилем, Малайзией, Казахстаном, Туркменистаном, Францией, Чехией, Южной Кореей. Эти договоры предусматривают возможность свободного перемещения и возвращения инвестиций. В отношении инвесторов предусматривается взаимный режим наибольшего благоприятствования, национализация не допускается за исключением случаев, когда это затрагивает национальные интересы.

Индия получает 2% от ежегодных мировых объемов прямых зарубежных инвестиций в развивающиеся страны. Несмотря на предпринимаемые правительством Индии меры по привлечению иностранных инвестиций в ближайшие годы страна не может рас-

считывать на значительное увеличение вложений иностранного капитала в ее экономику. По оценкам в World Investment Report, в мире будет продолжаться действовать тенденция увеличения объемов инвестиций в промышленно-развитые страны за счет финансирования процессов слияния и поглощения крупных компаний. Однако одна из влиятельных международных инвестиционных компаний Warburg Pincus ставит Индию на второе место после США как наилучшее место для инвестиций.

Помимо политических действий правительства Индии, направленных на улучшение инвестиционного климата, основной причиной увеличения иностранных капиталовложений в страну остается наличие дешевой и достаточно обученной рабочей силы. Проводимые правительством Индии реформы способствуют увеличению притока капиталовложений в экономику страны. Однако эти реформы еще не достигли того результата, чтобы снизить давление на государственные финансы и сектора экономики.

В рамках программы Стратегия помощи Индии (CAS), разработанной Всемирным банком, Международным банком реконструкции и развития и Международной ассоциацией развития были выделены Индии в 2003г. 1,523 млрд.долл. на борьбу с бедностью в сельских районах в штате Андхра Прадеш, на строительство сельских дорог в штате Тамил Наду и Уттар Прадеш и др. проекты. В 2004г. планируется выделение средств в 1,477 млрд.долл. на развитие здравоохранения, борьбу с болезнями, обеспечение водоснабжением, для финансирования инфраструктурных проектов в городах и сельской местности и других целей.

Объем взаимных инвестиций между **Россией** и Индией продолжает оставаться на низком уровне. За прошедшее десятилетие объем российских инвестиций в Индию составил менее 1% от общего объема инвестиций.

Крупнейшими объектами российских инвестиций в Индии остаются предприятия Brahmos Pvt. с объемом инвестиций 72 млн.долл. и Romelt-Sall (India) (RSIL).

Объем индийских инвестиций в российскую экономику остается незначительным. В числе конкретных реализуемых проектов следует прежде всего отметить инвестиции индийской компании ONGC Videsh в проект «Сахалин-1» в 1,7 млрд.долл., инвестиции в российское пивоварение, обеспеченные индийской группой Sun, а также в фармацевтику — Doctor Reddy's Lab и Lupin.

Продолжается проработка санкт-петербургским АО «Технохим-Холдинг» проекта строительства в Индии совместного предприятия по производству двуокиси титана с экспортной ориентацией на Россию.

ОАО «Русский Алюминий» ведет подготовку к участию в тендере на приобретение контрольного пакета акций индийской госкомпании Nalko.

## Иран

### Экономика

**О**сновные задачи текущей социально-экономической политики иранского руководства диктуются особенностями развития внутренней ситуации в стране, внешними вызовами и ограничениями концептуального свойства, заложенными в конституции Исламской Республики.

Правительство Ирана — страны с ориентированной на доходы от экспорта нефти экономикой отчетливо понимает, что только диверсификация и реструктуризация экономики, внедрение современных достижений науки, новых технологий могут обеспечить Ирану устойчивое развитие и предотвратить неблагоприятные последствия надвигающегося системного кризиса, связанного с грядущим завершением углеводородного периода развития энергетики.

Задача модернизации экономики заставляет правительство изыскивать необходимые для этого инвестиционные ресурсы. Не решаясь изменять сложившейся паритет между потребляемой и накапливаемой частями национального дохода, правительство вынуждено делать ставку на широкое привлечение иноинвестиций в реальный сектор экономики страны. При этом оно исходит из того, что обеспечить приток в страну инокапитала можно только перестроив экономику, сделав ее понятной и безопасной для иноинвесторов. Выполнить такие преобразования, не затрагивая конституционных основ госрегулирования и определения субъектов собственности в рамках существующей экономической модели страны, является исключительно сложной политической задачей.

Декларируемый правительством М.Хатами курс преобразований экономики Ирана вступает в противоречие с устремлениями консервативного крыла иранского руководства, исповедующего традиционалистские ценности и находящие своих сторонников среди населения с невысокими доходами как в городах, так и в сельской местности. Если президенту Ирана М.Хатами удалось сформировать кабинет, настроенный на проведение реформаторского курса, то судебная власть и многие наблюдательные и экспертные советы, призванные осуществлять контроль за соответствием конституции принимаемых исполнительными органами власти решений по-прежнему остаются в руках консерваторов. Сторонники консервативных кругов образуют влиятельную политическую силу, хотя пока и не оформленную как политическое движение или партия, но имеющую поддержку в слоях мелких и средних торговцев и ремесленников — все еще массового экономически активного сословия современного иранского общества. Поэтому преодоление пока политически корректного сопротивления противников реформ является сегодня задачей проводимой социально-экономической политики правительства.

*Банковская реформа.* Наиболее авторитетную оценку правительственным реформам, занимаемому Ираном месту в системе международных экономических отношений и степени его интегрированности в мировую экономику дает Международный валютный фонд. МВФ выражает сдержанную похвалу экономическим реформам в Иране за ряд экономических новшеств и реформ, начатых еще в 2001г. МВФ отмечает как особо важное, — введение унифицированного валютно-обменного режима в Иране, положительно оценивает принятие в Иране нового «Закона о защите иноинвестиций», открытие первых со времени революции 1979г. иранских комбанков, реформу налоговой системы, положившую конец прежнему налоговому «иммунитету» «боньядов», могущественных религиозно-благотворительных фондов, которые занимаются крупномасштабными торговыми операциями.

МФВ дается высокая оценка начатой в Иране «первой фазы либерализации торгового режима» ИРИ, отмечается улучшение финдисциплины, что позволило Ирану создать т.н. резервный нефтяной фонд (Oil Surplus Fund), в котором аккумулируются сверхплановые доходы от экспорта нефти, откладываемые для поддержки финпотребностей страны в будущем, неблагоприятные с точки зрения конъюнктуры мировых цен на нефть, годы.

Вышеперечисленные меры финполитики ИРИ, на фоне благоприятных цен на нефть, оказались эффективными для повышения темпов реального роста экономики. Прирост ВВП в 2002/03 иранском году составил 6,5%. Наибольший рост (на 11,2%) отмечен в промышленности (кроме нефтяного сектора). Отраслевая структура ВВП продолжала относиться к индустриально-аграрному типу. Промышленные отрасли (включая нефтедобывающую) производят 28,9% ВВП, доля сельского хозяйства составляет 16,7%, а сектора услуг – 54,4%.

Отраслевая структура экономики Ирана, рассматриваемая в рамках ВВП, демонстрирует прогрессивные тенденции роста доли промпроизводства и позволяет говорить о происходящих в обществе с высокими темпами ежегодного прироста населения процессах развития производительных сил, преодоления экономической отсталости и превращения экономики в одну из подсистем органически единой мировой экономической системы. В текущем году прогнозируется прирост ВВП в 5,7%. Обеспокоенный наметившимися негативными тенденциями замедления темпов прироста ВВП, ростом безработицы и инфляции в текущем году, президент в обращении к кабинету письме поставил задачу обеспечить рост ВВП в 8%, т.к. по расчетам экономистов при таком росте экономики можно будет обеспечить 900 тыс. новых рабочих мест.

Иран в последние годы заметно активизировал деятельность по привлечению в экономику как предпринимательского, так и ссудного капитала. В 2002г. Иран разместил на международных рынках Европы, Азии и Ближнего Востока два выпуска евробондов на 875 млн. евро (500 млн. евро и 375 млн. евро) на срок до 5 лет с доходностью соответственно 8,75% и 7,75%. Рейтинговое агентство Фитч (Fitch) присвоило обоим выпускам рейтинг +В с устойчивой перспективой. В 2003г. планируются разместить на международных фондовых рынках ценные бумаги на 2 млрд.долл., включая корпоративные бумаги двух иранских нефтехимкомпаний. Центробанк Ирана объявил о намерениях выпустить внутренний заем, но его условия пока не сообщаются.

Что касается внешней задолженности Ирана, то по состоянию на конец 2002г. Центробанк Ирана оценивал внешний долг страны в 8,7 млрд.долл. Две трети иранского внешнего долга приходится на средне- и долгосрочные обязательства, что может свидетельствовать об удовлетворительном кредитном рейтинге Ирана на мировых рынках заемных денежных средств. Эксперты Организации управления и планирования Ирана называют внешнюю задолженность в 14,7 млрд.долл. по неоплаченным поставкам капоборудования для инвестиционных объектов, строящихся на условиях Buy-back.

Валютные запасы Ирана к концу иранского 2002/03гг. (март 2003г.) увеличились до 13 млрд.долл. В указанную сумму валютных запасов

входят денежные средства в 8 млрд.долл. созданного правительством резервного фонда (Oil Surplus Fund), образуемого за счет дополнительных поступлений от экспорта нефти по ценам превышающим расчетные цены бюджета страны.

Публикуемые показатели Центробанка ИРИ по валютным запасам страны отличаются от данных Европейского банковского сообщества (BSI), по информации которого вклады Ирана в банках Европы, составляли на конец 2002г. 15,3 млрд.долл. Эти вклады осуществлены большей частью Центробанком Ирана, и ими распоряжается правительство Ирана, размещая в указанных инобанках, в т.ч., средства резервного фонда (Oil Surplus Fund), образуемого за счет дополнительных поступлений от экспорта нефти.

Финбаза экономического роста и состояния внешней платежеспособности Ирана в ближайшей перспективе будет сильно зависеть от нефтяных доходов и определяться объемом экспорта нефти. В платежном балансе Ирана только в последнее время удалось переломить тенденцию к превышению вывоза капитала над его притоком в страну.

Существенные доходы правительство планирует получить от приватизации госпредприятий. В результате приватизации ожидается повысить эффективность производственного сектора экономики. В прошлом году программа приватизации госпредприятий была выполнена на 47% и пополнила бюджет на 2,9 трлн. риалов (360 млн.долл.) вместо запланированных 6 трлн. риалов. О намерениях передать в текущем году в частный сектор принадлежащих министерству 36 предприятий заявил министр энергетики Ирана. Сообщается, что частному сектору переданы 4 страховые компании. Однако темпы приватизации пока отстают от запланированных. За 5 лет с 2000г. по 2005г. надо передать в частный сектор 700 предприятий и компаний, но по состоянию на янв. 2003г. приватизировано 80 компаний. Несколько быстрее идет продажа акций госпредприятий работающему на них персоналу. До конца 2003г. всего будет продано персоналу акций на 5 трлн. риалов.

Рост экономики, успешно проводимые правительство М.Хатами реформы слабо отражаются на повышении уровня жизни населения. Подавляющее большинство населения Ирана относится к категории семей, получающей низкие и средние доходы. В таких семьях до 90% доходов расходуется на текущее потребление и только 10% откладывается для крупных будущих покупок.

По оценкам Организации управления и планирования Ирана, ежемесячные доходы 15% населения страны ниже 580 тыс. риалов (70 долл.) в сельской местности и 850 тыс. риалов (100 долл.) в городах, что в условиях современного Ирана является уровнем бедности. 11% населения регулярно получают денежные пособия из соответствующих госорганизаций соцзащиты. На эти пособия в бюджете текущего года предусматриваются ассигнования в 6 трлн. риалов.

Выплачиваемые правительством различным секторам экономики ежегодные субсидии достигают 150 трлн. риалов (19 млрд.долл.). Большая часть этих субсидий в 100 трлн. риалов (12,5 млрд.долл.) идет на дотацию розничных цен на автотопливо, др. виды топлива. Соответственно 50 трлн. риалов направляется на дотацию розничных



цен на хлеб, рис, растительное масло, тарифов на перевозки на общественном транспорте, а также закупки удобрений и ядохимикатов в с/х секторе.

Что касается дотирования цен на топливо, то происходит это по причине острой нехватки мощностей по его производству. Только 65% потребности страны в бензине удовлетворяется за счет внутреннего производства, а 35% или 13 млн. л. бензина в день закупается по импорту. Цены на бензин на международном рынке выше внутренних цен (0,08 долл. за 1 л.), разница в цене оплачивается за счет дотаций правительства. Потребление бензина из-за низких розничных цен прирастает ежегодно на 10,4 %.

При всей тяжести субсидирования потребления товаров массового спроса отказаться от этого бремени госрасходов в ближайшее время правительству не удастся из-за низкой эффективности соцполитики правительства. По официальным данным, в прошлом году рост зарплаты составил 11,2%, а текущие расходы семей выросли в среднем на 38,2%. Указанные цифры дают основание утверждать, что количество бедных в стране продолжает увеличиваться.

В этой связи приоритетными задачами социально-экономической политики правительства президента М.Хатами становятся обеспечение занятости населения и борьба с инфляцией. Безработица в Иране превысила заложенные в Третьем пятилетнем плане на 2003г. 12,8% и оценивается в 15% трудоспособного населения, что составляет 3,2 млн. безработных. Среди женского населения страны безработица еще выше и оценивается в 22,4%.

В самой многочисленной возрастной группе населения от 15 до 29 лет насчитывающей 22 млн. чел. (34% населения Ирана) безработица составляет 28,4%. Неблагоприятные последствия высокой безработицы в этой возрастной группе подтверждаются проведенными опросами общественного мнения. Из 75 тыс. опрошенных респондентов 54% не поддерживают социально-экономическую политику правительства, 51% критически настроены в отношении деятельности Меджлиса, 50% не доверяют полиции, 43% — судебной власти. Хотя, как указывает источник этой информации, персональную деятельность президента М.Хатами поддерживают 80% опрошенных.

Подавляющее большинство незанятых 90% — это люди с очень низким образовательным статусом или же их противоположность — специалисты с высшим образованием. Уровень безработицы среди специалистов с высшим образованием оценивается в 12%. Проще найти работу в Иране выпускникам с/х вузов, сложнее — юристам и архитекторам.

Из 145 тыс. чел. ежегодно иммигрирующем из Ирана 105 тыс. — это специалисты с высшим образованием, полученным в иранских университетах.

Другой важнейшей задачей социально-экономической политики правительства является сдерживание роста инфляции. Уровень инфляции в прошедшем иранском году, по оценкам экспертов ЦБ и Организации управления и планирования составил 15,3%. В текущем году спецкомиссия Меджлиса опубликовала тревожные оценки инфляции в стране на уровне 21,7%, что значительно превышает заложенный в плане на этот год показатель в 14% и угрожает тяжелыми социальными последствиями. Похожие оценки сообща-

ются из некоторых регионов страны. В пров. Гилян инфляция оценивается в 19,6%, в пров. Хорасан — 17%.

В качестве одной из мер по сдерживанию инфляции правительство установило в текущем году ограничение роста зарплаты на предприятиях и организациях госсектора в 14%. По расчетам экономистов, рост зарплаты в этих пределах не вызовет увеличения темпов инфляции. Меджлис срочно принял закон, запрещающий рост цен свыше 10% в год на товары ширпотреба. Перечень этих товаров должен быть опубликован и получит юридическую силу в качестве подзаконного правового документа.

По мнению ведущих иранских экономистов, эти меры будут малоэффективными, т.к. истинная причина роста инфляции коренится в неразвитом реальном секторе экономики, в недостаточном производстве товаров и услуг, в негодной практике заимствования у ЦБ покрытия текущих расходов правительства, в плохом управлении банковским сектором. Каждый процент роста ликвидности иранских банков порождает прирост инфляции в 0,22%. В текущем году отмечается скачок ликвидности иранского банковского сектора на 30%.

## Инвестиции

Столкнувшись с острой нехваткой инвестиционных ресурсов, необходимых для перестройки и модернизации экономики, и не решаясь изменить сложившейся паритет между потребляемой и накапливаемой частями национального дохода, правительство вынуждено делать ставку на широкое привлечение иноинвестиций в реальный сектор экономики страны.

В мировой практике наиболее распространены следующие механизмы привлечения иноинвестиций: прямые иноинвестиции, реализуемые в создании предприятий и компаний со 100% или долевым участием инокапитала; кредиты, предоставляемые инвестиционными компаниями на длительный срок и под невысокий процент; кредиты, гарантии и др. формы финподдержки инвестиционной деятельности международными финансовыми организациями; эмиссия на международные биржи государственных, корпоративных займов и ценных бумаг.

Инвестиционное сотрудничество — это чувствительная к внешнеполитическим факторам область международных экономических отношений. В соответствии с выбранным курсом на использование иноинвестиций для экономического развития правительству Ирана приходится заботиться об обеспечении инвестиционной привлекательности страны. Для этого необходимы открытая и понятная др. странам политическая и экономическая модели развития, стабильная и эффективная исполнительная власть, устойчивое валютно-финансовое положение, надежная банковская система, правовые гарантии, обеспечивающие защиту и возврат вложенных капиталов, законодательная и административная поддержка инвестиционной деятельности инокомпаний, налоговые и таможенные льготы для иноинвесторов.

При оценке технико-экономической целесообразности реализации инвестиционного проекта, рисков невозвращения вложенных средств, для иноинвестора главным критерием является уро-

вень юридической проработанности существующей нормативно-правовой базы, сложившаяся практика создания и функционирования предприятий с участием инокапитала.

После продолжительных дебатов, процедурных проволочек в июле 2002г. в Иране вступил в юридическую силу Закон о привлечении и защите иностранных инвестиций, а 15 окт. 2002г. были приняты исполнительные, подзаконные акты, позволяющие исполнительным органам власти применять этот закон в отношении инвестиционной активности иностранных юр- и физлиц.

В соответствии с этими документами иностранным инвесторам в Иране предоставляются права, льготы и защита, равные отечественным. Устанавливается, что иностранные инвесторы не могут быть лишены права собственности, их собственность экспроприирована или национализирована. Если же в интересах государства это потребует сделать, то в соответствии с нормами судопроизводства и процессами отправления правосудия в недискриминационном порядке инвестору будут выплачены компенсации и репарации, равные фактической стоимости инвестиций.

Разрешение всех споров и разногласий Законом предусматривается в местных судах, если иного способа разрешения споров не содержится в двусторонних межправительственных соглашениях о поощрении и взаимной защите капиталовложений, заключенных Ираном с зарубежными странами.

*Закон о привлечении и защите иностранных инвестиций* устанавливает цели, которым должен соответствовать ввозимый в страну инокапитал. Инокапитал должен использоваться для проектов развития и стимулирования производственной деятельности в промышленности, горнодобыче, сельском хозяйстве и сфере услуг в соответствии со следующими критериями, изложенными в Статье 2 этого Закона.

а. Иноинвестиции должны способствовать экономическому росту, развитию технологий, повышению качества продукции, созданию новых рабочих мест и увеличению объема экспорта Ирана на мировые рынки.

б. Иноинвестиции не должны угрожать национальной и госбезопасности и общественным интересам Ирана, не должны способствовать ухудшению и разрушению окружающей среды, не должны негативно сказываться и способствовать разрушению экономики Ирана и не должны отрицательно влиять на продукцию, произведенную с помощью местных капиталовложений.

с. При инвестировании инокапитала иностранным инвесторам не должны предоставляться никакие концессии со стороны правительства. Под словом «концессии» подразумеваются особые права и/или эксклюзивные привилегии, которые могут обеспечить иностранным инвесторам монопольный статус.

Новый закон и принятые в соответствии с ним исполнительные, подзаконные документы не ограничивают долю иностранных физ- и/или юрлиц в уставном капитале создаваемых в Иране при их участии предприятий и компаний. Пункт «d» Статьи 2 закона содержит положение, ограничивающее участие инокапитала в иранской экономике в отраслевом и подотраслевом делении. Вводятся ограничения на иностранные инвестиции до 25% от стоимости товаров и услуг, произведенных отечественными предприятиями в каждой отрасли и до 35% — в каждой подотрасли. Перечень предприя-

тий и объемы производства, а также предел инвестирования для иностранных инвесторов в отрасли и подотрасли будут определяться соответствующим актом, утвержденным правительством. Вышеуказанные процентные соотношения не распространяются на иностранные инвестиции, направляемые на производство товаров и услуг, предназначенных для экспорта, за исключением экспорта сырой нефти. Контроль за соблюдением заложенных в пункте «d» Статьи 2 закона пропорций в отношении доли иностранного участия будет осуществляться Советом по иностранным инвестициям (СИИ).

Закон устанавливает следующие механизмы импорта и использования инокапиталов в Иране: прямые инвестиции, компенсационные инвестиционные сделки по схемам Civil Partnership, Buy-Back, и Build-Operate-Transfer (BOT)».

*Прямые инвестиции.* Законом разрешаются только в те сектора иранской экономики, где разрешена деятельность отечественного частного сектора. При этом иностранный инвестор вправе покупать долю и/или увеличивать стоимость капитала существующих предприятий, выполнив предусмотренные Законом о привлечении и защите иностранных инвестиций регистрационные и иные процедуры, при условии, что в результате участия инокапитала будет увеличена добавленная стоимость выпускаемой этим предприятием продукции. Практика регистрации предприятий с участием инокапитала в отношении доли иностранных физ- и/или юрлиц в уставном капитале этих предприятий после вступления в юридическую силу Закона о привлечении и защите иностранных инвестиций продолжает руководствоваться положением, что доля инокапитала не должна превышать 49%, по мнению местных юристов вытекающим из Статьи 81 конституции ИРИ.

Инокомпании, заинтересованной в осуществлении в Иране прямых инвестиций, в инвестиционной деятельности посредством учреждения совместного с иранскими партнерами предприятия надлежит также руководствоваться Торговым кодексом Ирана, дополнениями и изменениями к нему, действующими в настоящее время, которые регламентируют вопросы учреждения, организации и работы любых компаний, включая акционерные общества со смешанным иранским и иностранным капиталом.

В целом положения Торгового кодекса не имеют принципиальных различий с правилами, сложившимися в мировой практике. Допускается образование национальных и смешанных компаний с различной организационной формой: акционерное общество (открытого или закрытого типа), товарищество (полное или командитное), производственно-потребительский кооператив.

Смешанные компании создаются на основе договоров между иранскими и иностранными партнерами, которые организуют деятельность предприятия в соответствии с принимаемыми уставами. При этом устав рассматривается законодательством как основной документ, определяющий цели и правила деятельности предприятия. Регистрация предприятия производится лишь после принятия устава.

Законом о привлечении и защите иностранных инвестиций не ограничиваются суммы первоначального инокапитала, необходимого для создания и регистрации предприятия, начала реализации инвестиционного проекта. Торговый кодекс Ирана

определяет только минимальный размер уставного капитала: 1 млн. риалов для частных предприятий и 5 млн. риалов для государственных. В Иране действует система бухгалтерского учета несоответствующая принятой международной практике. В результате иноинвесторам приходится сталкиваться с большими трудностями при получении точных и сопоставимых данных для выполнения экономических расчетов, при оценке вкладов сторон в совместное предприятие.

Привлекательной стороной для прямых инвестиций в Иран могут являться развитая инфраструктура в промышленно освоенных регионах страны при относительно низких издержках производства, связанных с невысокими тарифами на электроэнергию, топливо, услуги связи, местное сырье, аренду участков земли, помещений и стоимостью рабочей силы. Вывоз из Ирана вложенного инокапитала и полученной с его помощью прибыли как в виде наличной валюты, так и в форме товаров и услуг по Закону о привлечении и защите иноинвестиций осуществляется иноинвестором по согласованию со СИИ и только после оплаты им всех налогов и др. финобязательств.

Прямые иноинвестиции направляются в открытые для них отрасли экономики: горнодобычу, энергомашиностроение, нефтехимию, автопром, промышленность стройматериалов, текстильную, пищевую. Наиболее крупные прямые инвестиции поступали в иранскую экономику из Германии, Франции, Турции, Индии, Испании, Саудовской Аравии, Нидерландов, Великобритании, Бельгии, Кувейта, Канады.

Для реализации намеченных программ модернизации экономики Ирану необходимы ежегодные инвестиции в объемах не менее 10 млрд.долл. По признанию руководителя Организации по инвестициям и технико-экономическому содействию Ирана за десятилетний период с 1992 по 2002гг. объем накопленных прямых иноинвестиций по 123 проектам составил 4,5 млрд.долл., из которых 2,7 млрд.долл. уже окупились и приносят прибыль инвесторам.

*Компенсационные инвестиционные сделки.* Указанные в Законе компенсационные инвестиционные сделки (Civil Partnership, Buy-Back, и Build-Operate-Transfer (BOT)), по нашему мнению, по сути являются своеобразной формой инвестиционного кредита. Главное отличие этих сделок от прямых инвестиций заключается в том, что права собственности иноинвестора во время осуществления инвестиционных проектов существенно ограничены сроками и иными условиями исполнения этих сделок, а по завершению исполнения всех обязательств по проектам права собственности на весь ввезенный в товарной форме инокапитал переходит к иранской стороне. При этом, как устанавливает Статья 3 закона, возврат вложенных на условиях указанных сделок капиталов и прибыли осуществляется на условиях экономических результатов реализации проекта, в который были вложены капиталы без каких-либо гарантий со стороны правительства, госкомпаний или банков. Некоторые преимущества иноинвесторы получают по контрактам на условиях BOT, а именно: до тех пор, пока иноинвестиции и прибыль не будут полностью возвращены, за иноинвестором остается право собственности на ту часть капитала, которая остается у предприятия, как не переданная заказчику.

Несмотря на высказываемые иноинвесторами недовольство условиями инвестиционных компенсационных сделок иранцам удается наращивать объемы инвестиционного сотрудничества на этих условиях. Наибольшее распространение получили сделки по схеме Buy-Back в нефтегазпроме Ирана. Сумма инвестиционных контрактов, заключенных на условиях Buy-Back на конец иранского 2002/03гг. оцениваются в 28,9 млрд.долл. Накопленные инвестиции, реализованные на этих условиях, по информации иранской прессы, оцениваются экспертами Организации управления и планирования Ирана на конец 2002г. в 14,7 млрд.долл., т.е. на эту сумму оказаны услуги и поставлено капооборудование для инвестиционных объектов, строящихся на условиях Buy-Back, которое еще предстоит компенсировать продукцией этих объектов.

Опыт реализации сделок Buy-Back. Особенностью этого типа компенсационных инвестиционных сделок является то, что все риски, связанные с разведочными работами по подтверждению коммерческих запасов углеводородного сырья целиком возлагаются на иноинвестора и его подрядную компанию. Иноинвестор и его подрядчик принимают на себя поставку разведочного и эксплуатационного оборудования, передачу технологий и «ноу-хау», финансирование работ и несут все др. затраты по проекту. При обнаружении коммерческих запасов сырья Иранская национальная нефтяная компания (ИННК), заключающая такие сделки по поручению министерства нефти ИРИ, компенсирует иноинвестору все расходы на поисково-разведочные работы и выплачивает заранее оговоренную прибыль в течение согласованного срока после начала коммерческой эксплуатации разработанного им участка месторождения. Дополнительно к понесенным расходам инвестору (подрядчику) выплачивается процент на инвестированный в проект капитал и оговоренное в контракте вознаграждение за принятый на себя риск. Возмещение расходов и выплаты инвестору производятся за счет реализации продукции, полученной от эксплуатации реализованного им проекта. В качестве вознаграждения за риск ИННК может предоставить иноинвестору право на покупку в течение определенного периода до 75% добываемой на данном участке месторождения нефти со скидками с цены. Если коммерческие запасы углеводородного сырья на переданном для разработки иноинвестору участке не будут обнаружены в контрактные сроки, то контракт подлежит расторжению без возмещения инвестору израсходованных средств. Риск не получить прибыль и не возместить веек понесенных подрядчиком расходы, если объемы произведенной продукции окажутся меньше планируемых, полностью возлагается на инвестора.

Иранская сторона полагает, что риск не обнаружить коммерческие запасы сырья не так уж велик, поскольку предлагаемые иноинвесторам участки месторождений имеют хорошую геолого-разведочную проработку. Формула контрактов Buy-Back составлена т.о., что иноинвесторы подвергаются минимальному риску не получить причитающуюся им компенсацию вложенных капиталов в случае падения мировых цен на нефть.

По контракту на условиях Buy-Back разработка участка нефтяного месторождения завершается пуском в эксплуатацию платформ, скважин, мор-

ских и материковых трубопроводов и сооружений, включенных в базовый проект. Этот проект состоит из проекта сейсморазведки, проектов управления и разработки месторождения, строительства трубопроводов и сооружений, графиков выполнения работ, смет предусмотренных расходов расчетов объемов производства. На этапах разработки проектно-сметной документации, строительства, монтажа и пуска в эксплуатацию, управление проектом находится в руках у подрядчика. На этих этапах подрядчик обязан всю добытую им нефть передавать в распоряжение ИННК на переработку или для экспорта. После завершения строительства и ввода проекта в эксплуатацию управление проектом передается ИННК.

ИННК вносит в контракт условия непрямого участия местной рабочей силы и инженерно-технического персонала в реализации проектов Buy-Back. Средняя прибыльность контрактов Buy-Back для иноинвесторов составляет 15-16%. По этой причине к участию в тендерах на разработку нефтегазовых месторождений в Иране проявляют интерес многие иностранные подрядчики, включая такие крупные компании, как англо-голландская «Роял Датч Шелл», франко-бельгийская «ТотальФинаЭльф», итальянская «ЭНИ-Аджип», малайзийская «Петронас» и др.

Регулирующие органы и процедуры. Законом о привлечении и защите иноинвестиций устанавливаются регулирующие органы и процедуры получения лицензий иноинвестором на осуществление инвестиционной деятельности в Иране.

Согласно Статье 5 Закона официальным учреждением, отвечающим за привлечение в Иран иноинвестиций, в которое должны представляться все предложения иноинвесторов об инвестиционном сотрудничестве, ввозе, использовании и вывозе капитала, является Организация по инвестициям и технико-экономическому содействию Ирана (ОИТЭСИ) при министерстве экономики и финансов страны. Рассматривать и изучать указанные выше предложения иноинвесторов должен будет Совет по иноинвестициям (СИИ), созданный при участии министерства экономики и финансов ИРИ, ОИТЭСИ и др. заинтересованных министерств и организаций Ирана.

Предусматривается, что каждое в соответствии с установленной формой представленное в ОИТЭСИ предложение об инвестиционном сотрудничестве будет передаваться на рассмотрение в СИИ, где в течение 1 мес. указанное предложение должно получать квалифицированное заключение, после чего ОИТЭСИ уведомляет иноинвестора о принятом по его предложению решении. На основании этого положительного решения иноинвестору выдается подписанная министром экономики и финансов лицензия на осуществление инвестиционной деятельности по конкретному проекту.

В целях создания максимально благоприятных для иноинвесторов условий получения необходимых согласований и разрешений, реализуя принцип «одного окна», в рамках ОИТЭСИ создается Центр обслуживания иноинвестиций. Этот центр обязан предоставлять иноинвесторам всю необходимую им для реализации инвестиционных проектов и программ информацию, оказывать содействие в регистрации, получении лицензий и разрешений на осуществление инвестиционной деятельности, импорта и экспорта капитала, коорди-

нировать работу инвесторов с соответствующими иранскими организациями в отношении обеспечения проектов водой, электричеством, газом, телефонной связью, помогать решать вопросы получения виз, разрешений на работу иностранным специалистам и др.

Прямые иноинвестиции, ввозимые в Иран как в денежной, так и в товарной форме после оценки их стоимости, выполненной СИИ, должны регистрироваться в ОИТЭСИ.

## Иноинвестиции

Нормы Закона о привлечении и защите иностранных инвестиций, требующие юридической доработки. В Иране все чаще юристами поднимается вопрос о недостатках Закона о привлечении и защите иноинвестиций и необходимости принятия к нему дополнений и изменений. Эту точку зрения разделяют и юристы европейских стран, на практике осуществляющих проекты инвестиционного сотрудничества в Иране.

Среди наиболее серьезных недостатков Закона и уже принятых в соответствии с ним исполнительных подзаконных актов называются следующие. Невозможность в случае возникновения разногласий и споров разрешать их в международном арбитраже. Обращение в международный арбитраж допускается лишь в том случае, если это предусматривается в двустороннем межправительственном соглашении о поощрении и взаимной защите капиталовложений. Страны, которые не имеют с Ираном подобных соглашений в этом смысле будут испытывать дискриминационный подход с иранской стороны. Право вывоза из Ирана первоначального инокапитала и полученной с его помощью прибыли не является абсолютным, а требует согласия СИИ.

Ограничение по сроку права перевода средств инвестора за границу 6 мес., после чего эти средства уже не подпадают под защиту Закона о привлечении и защите иноинвестиций. По мнению большинства иноинвесторов, этот срок должен быть увеличен или не ограничиваться вовсе. Закон защищает только капиталы инвестора, размещенные в иранских банках, хотя бывают случаи, когда инвестору выгоднее для целей инвестирования использовать счета в банках офшорных зон.

Законом устанавливаются правила оценки товарной части инвестиций иранскими таможенными органами и не предусматривается возможность инвестора оспаривать результаты этой оценки в случае несогласия. Иноинвестор не имеет безусловной гарантии экспорта производимой на его предприятии продукции. В случае, когда реализация этой продукции на внутреннем рынке нерентабельна, запрет на ее экспорт может иметь негативные последствия для инвестора.

Закон не предусматривает гарантий инвестора по защите его прав в случае принятия новых законодательных актов, ужесточающих условия действующего закона в отношении иноинвесторов.

Имеются и др. менее существенные замечания по правовым нормам принятого Закона. Все они будут уточняться и проясняться в ходе практической работы по реализации инвестиционного сотрудничества Ирана с иностранными партнерами.

*Налоговый и таможенный режимы для иностранных инвестиций.* В фев. 2002г. были изменены ставки начисления налогов на доходы от пред-

принимательской деятельности, как физлиц, так и корпораций. Если до этого высокие доходы (выше 300 млн. риалов) облагались налогами в 54%, а низкие (до 1 млн. риалов) — 12%, то в измененном законе с высоких доходов уплачивается 35% налога (для компаний — 25%), а с низких — 15%. Отменена процедура информирования всех регионов страны о доходах налогоплательщика, что позволит получателям крупных доходов распределять их по региональным налоговым органам с целью уменьшения общей суммы уплачиваемых налогов. Эти меры будут стимулировать инвестиционную активность. Предприятия с участием инокапитала могут использовать дополнительные возможности, предусмотренные иранским законодательством для национальных компаний.

Полностью освобождаются от налогообложения доходы полученные: в результате строительства дешевого жилья, если проект отвечает критериям, разрабатываемым соответствующими госорганизациями; от реализации проектов в области сельского хозяйства; от экспорта готовых промизделий, произведенных компанией со смешанным капиталом; в результате восстановления, модернизации, расширения и доукомплектования действующих промышленных объектов. Освобождается от уплаты налогов 50% доходов, полученных от экспорта произведенных компанией нефтепродуктов, не относящимся к готовым промизделиям.

Доходы, полученные от реализации проектов в некоторых определяемых спецактом министерства экономики и финансов областях освобождаются от уплаты налогов на срок до 8 лет. Если проект реализуется в неосвоенных и отдаленных районах страны, срок налоговых каникул увеличивается на 50%. Доходы, полученные от деятельности малых предприятий (кооперативов) в горнорудной отрасли, освобождаются от уплаты налогов на срок 5 лет.

Импорт в Иран технологического оборудования, предназначенного для расширения с/х- и промпредприятия, освобождается от обложения таможенными пошлинами и сборами, поэтому таможенный режим для ввоза инокапитала в товарной форме специально не оговаривается законом. В целом иранское налоговое и таможенное законодательство не содержит специальных правовых норм, создающих льготные условия для предпринимательской активности в стране инокапитала.

*Особенности инвестирования в свободных экономических зонах.* В последние годы, в целях расширения притока инокапитала в форме прямых инвестиций иранское правительство создает особые условия в свободных торгово-экономических зонах, в которых вводится более либеральный и привлекательный режим для инокапитала.

В Иране насчитывается 3 свободные торгово-промышленные зоны, расположенные в районе Персидского залива (о-ва Киш и Кешм, порт Чабахар), и 23 специальные экономические зоны.

В отношении свободных торгово-промышленных зон в Иране приняты законы, созданы администрация и система управления этими территориально-экономическими образованиями, обеспечивающие особые условия деловой активности предприятий, компаний и организаций на их территории.

В свободных зонах сняты ограничения на валютные расчеты физ- и юрлиц по внешним операциям, разрешается создание частных банков и др. кредитных учреждений в форме открытых и закры-

тых акционерных компаний с привлечением инокапитала, могут создаваться частные страховые компании и открываться отделения иностранных банков, предусматривается освобождение предприятий от уплаты налогов в течение 15 лет, др. льготы для предпринимательской деятельности. В свободных торгово-экономических зонах установлены более низкие чем на др. территориях Ирана тарифы на энергию, топливо, воду, услуги связи.

На территории этих зон действует более гибкая система трудоустройства и регулирования оплаты труда, разрешен найм с некоторыми ограничениями по численности иностранных рабочих. Для въезда иностранцев на территорию зоны не требуется виза.

Отдельным правовым актом регулируется инвестиционная активность в свободных торгово-экономических зонах. В отличие от обычных условий режим свободных торгово-экономических зон разрешает создание производственных компаний со 100% инокапиталом. Более либерально трактуются товарные формы капитала, сырье и комплектующие изделия могут регистрироваться как часть вложенного в проект капитала. Иноинвестор может перевести в свободную зону ввезенные ранее на основную территорию Ирана принадлежащие ему капитальные товары и зарегистрировать их в качестве иранского капитала при создании совместного предприятия.

Все вопросы импорта и экспорта капитала, его регистрации и использования, а также вывоза полученной при этом прибыли входят в компетенцию администрации свободных торгово-экономических зон. Инокапитал, вложенный в экономику свободных торгово-экономических зон пользуется не меньшей степенью защиты, как и на всей территории Ирана.

Особый инвестиционный режим свободных торгово-экономических зон позволил накопить предложения иноинвесторов о намерениях создать на этих территориях предприятий на 4,8 млрд.долл. В иранской прессе сообщалось, что в прошлом иранском 2002/03гг. в свободных торгово-экономических зонах Ирана были зарегистрированы иноинвестиционные проекты на 900 млн.долл.

Режим свободных торгово-экономических зон более либерален для деловой активности и привлекательнее для иноинвесторов, чем режим специальных экономических зон, что позволяет этим территориям развиваться быстрее. По этой причине специальная экономическая зона порта Энзели на Каспии, активно взаимодействующая с российскими компаниями, добивается изменения своего правового статуса на свободную торгово-экономическую зону.

## Фондовый рынок

Решая стратегическую задачу широкого привлечения иноинвестиций в экономику страны, правительство осознало насущную необходимость создания современного и полноценного фондового рынка -своеобразного индикатора, по которому потенциальный инвестор судит об общем состоянии экономики и о возможности вкладывать в нее деньги.

*Стабилизация валютно-финансового положения Ирана,* обусловленная благоприятной для экспортеров нефти конъюнктурой на мировых рынках энергоносителей в последние годы, позволила правительству приступить к созданию

на базе уже существовавшей Тегеранской валютной биржи рынка корпоративных бумаг иранских предприятий. Развитие фондового рынка в Иране сдерживалось низкими темпами акционирования (приватизации) предприятий, широко распространенной практикой финансирования инвестиций за счет внутренних источников национальных компаний (прибыль и амортизация) или институциональным финансированием (банковские кредиты на льготных условиях). Капитализация иранского фондового рынка оценивается уже в 15,2 млрд.долл., половина указанной стоимости приходится на 20 крупнейших иранских компаний. Ежедневные объемы торгов достигают 15 млн. акций общей стоимостью в 1,5 млн.долл. В торгах ежедневно принимают участие 300 иранских предприятий. По данным министерства экономики и финансов, в 2002г. объем продаж акций иранских предприятий и компаний вырос в стоимостном выражении на 90%, а в количественном на 23%.

До последнего времени иранский фондовый рынок был закрыт для иноинвесторов. Только в середине 2003г. появилось сообщение об учреждении в Бахрейне Иранской компании иноинвестиций (ИКИИ), которая будет представлять на иранском фондовом рынке интересы иноинвесторов из арабских стран Персидского залива. Сообщается, что ИКИИ сформирован соответствующий инвестиционный фонд на 50 млн. евро. Средства фонда будут размещены в иранском банке Садерат. С открытием иранского фондового рынка для иноинвесторов объемы как иностранных, так и внутренних инвестиций в экономику Ирана уже в текущем фингоду резко возрастут.

*Инвестиционное сотрудничество с международными организациями.* Механизм привлечения инвестиционных кредитов и финподдержки международных кредитных организаций Ираном пока используется в ограниченных случаях.

Полномасштабное инвестиционное сотрудничество Ирана с Всемирным банком блокируется внешнеполитической неурегулированностью отношений с США — основным финансовым донором этой международной организации. Ведутся переговоры о вступлении Ирана в Агентство многосторонних инвестиционных гарантий Всемирного банка, о расширении сотрудничества с Международным финкомитетом Всемирного банка в инвестиционных проектах, реализуемых иранскими частными компаниями.

Развивая чувствительную для Европейского Союза тему энерго сотрудничества, поставок иранского природного газа в европейские страны, Иран прилагает большие усилия для привлечения из Европы инвестиций, особенно, это касается проектов разработки крупнейшего месторождения природного газа «Южный Парс». Европейский банк реконструкции и развития, готов будет предоставлять Ирану инвестиционные кредиты и финпомощь только в рамках программ поддержки демократических преобразований, социальных и экономических в стране. Поэтому для налаживания инвестиционного сотрудничества с ЕБРР от Ирана потребуется увеличить открытость экономики, осуществить реформирование менеджмента отраслей и предприятий в соответствии со стандартами Европейского Союза.

Иранские инвестиции за границей. Сообщалось, что британская компания British Petroleum и иранская компания National Iranian Oil образуют совместную компанию с равными долями капитала для разработки месторождения природного газа Rhum в Северном море с разведанными запасами в 23 млрд. куб.м. Стоимость совместного проекта оценивается в 350 млн.долл. Планируется начать добычу газа на месторождении в 2005г., а промышленная эксплуатация будет продолжаться в течении 16 лет. Природный газ на этом месторождении залегает под большим давлением, поэтому для его добычи потребуются применение новых технологий.

Среди известных совместных инвестиций за рубежом называется немецкий сталеплавильный концерн ThyssenKrupp, в капитале которого 8,5% акций принадлежит Ирану. Под давлением США для того чтобы уменьшить участие иранского капитала концерн ThyssenKrupp объявил о выкупе у Ирана 3,5% доли его акций.

## Обзор прессы ФИНАНСЫ

— Эксперт по вопросам валютного регулирования, университетский профессор Мехди Такави, предостерег правительство, что дальнейшее повышение обменного курса инвалют усугубит инфляционный процесс. Он отметил, что это неизбежно приведет к росту цен на внутреннем рынке. Плавающий валютный курс в Иране давал возможность правительству осуществлять валютную интервенцию путем покупки валюты или увеличения ее предложения. Правительство может свободно регулировать валютный курс, поскольку основная масса валютных поступлений Ирана формируется доходами от экспорта нефти. Такави предложил правительству, вместо повышения валютного паритета, выпускать больше облигаций участия или печатать банкноты для покрытия бюджетного дефицита. «Иран Дейли», 22.07.2003г.

— Заместитель управляющего Центробанка Ирана (ЦБИ) Мохаммад Джафар Моджарад сообщил агентству «Мехр Ньюз», что через несколько месяцев две иранских фирмы, работающие в нефтехимии и нефтепроме, выпустят облигации в инвалюте. В прошлом году Иран выпустил облигации на 625 млн. евро. В том же году экономический рост в стране достиг 6,5%. Поскольку половину населения страны составляют граждане в возрасте до 25 лет, государству необходимо создавать все новые рабочие места, в особенности с помощью иноинвестиций. «Тегеран таймс», 26.07.2003г.

— Представитель администрации губернатора пров. Хорасан Джавад Хоссейни сообщил корреспонденту ИРНА, что Всемирный банк предоставит неправительственным организациям пров. кредит в 400 млрд. риалов (50 млн.долл.). Средства должны поступить уже через несколько месяцев. Кредит будет направлен на развитие искусства и культуры через неправительственные организации и исламские советы по всей провинции.

Недавно делегация Всемирного банка, которую возглавлял замдиректора банка по Ближнему Востоку и Северной Африке Басем Рамезан, посетила пров. Хорасан. Цель визита — оценить осуществимость серии проектов развития, включая объекты здравоохранения и профессионально-технического образования. Басем Рамезан

сказал, что Всемирный банк стремится повысить уровень жизни населения с низкими доходами первоначально в провинциях Тегеран, Хузистан, Хамадан и Хорасан и способствовать созданию местных фондов развития. Пилотный проект предполагается осуществить в течение 5 лет, после чего распространить его на др. пров. страны. Всемирный банк уже предоставил Ирану на эти цели долгосрочный кредит под низкий процент в 150 млн.долл. на 21г. «Тегеран таймс», 26.07.2003г.

— Начальник управления валютных гарантий «Банка Мелли» Ахмад Хаджи Бек сообщил, что банк выдал гарантии в инвалюте на рекордную для себя сумму в 1382г. (2002/03) в марта-июня текущего года. Половина всех валютных гарантий, выданных банками страны, приходится на «Банк Мелли». В истекшем иранском году банк выдал валютные гарантии на 9,86 млрд. риалов (1,2 млн.долл.).

К важнейшим проектам, по которым банк выдал валютные гарантии, относятся контракты на оказание инженерно-технических услуг иранскими фирмами иностранным заказчикам. В I кв. текущего иран.г. объем выданных гарантий в инвалюте, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, возрос на 50%. «Абраре эгтеседи», 28.07.2003г.

— Член Совета директоров банка «Теджарат» Мохаммад Ибрахим Мокаддам сообщил на пресс-конференции об открытии представительства банка в Пекине. Предусматривается, что через 2г. представительство будет преобразовано в отделение банка.

Мокаддам отметил широкое участие китайских фирм в сооружении различных объектов на территории Ирана, и в т.ч.: строительство метро, ирригационных плотин, цементных заводов, реконструкция электростанции Месджед-е Сулейман. Представительство банка призвано оказывать содействие китайским фирмам и играть роль маркетингового агента банка.

Директор управления международных связей банка Мохаммад Амир Дауд отметил, что заключены контракты на строительство объектов в Иране китайскими фирмами на 800 млн.долл. Он также сообщил об открытии отделений банка в Таджикистане, Париже и создании в Лондоне совместно с банком «Меллат» банка Bank Persia International. В истекшем иранском году (2002/03) банком «Теджарат» были открыты аккредитивы на 3,14 млрд.долл., а за 4 мес. текущего года аккредитивы открыты на 973 млн.долл. Банк выдал в истекшем иранском году гарантии в инвалюте на 35,653 млн.долл. «Абраре эгтеседи», 29.07.2003г.

— Инфляция в Иране продолжает сохранять тенденции к росту и по итогам истекшего иран.г. (завершился 20 марта 2003г.) достигла уровня 15,8%, при этом возросли цены на основные промтовары и продукты питания. Уровень инфляции различается по провинциям: самая высокая инфляция в пров. Гилян — 19,6%, в Тегеране — 16,4%. В наибольшей мере от инфляции страдает группа населения с фиксированными доходами, и прежде всего рабочие и служащие. Правительство пытается следовать принципам дефляционной политики, увеличивая размеры налогов, выпуская в обращение облигации участия, пересматривая банковскую политику. «Тегеран таймс», 29.07.2003г.

— Наблюдательный совет одобрил законопроект о вступлении Ирана в Международное агентство гарантий инвестиций и выдал соответствующую директиву минфину и экономики страны. В министерстве экономики и финансов сообщили, что Иран станет полноправным членом Агентства после оплаты положенного взноса в уставный фонд организации. Ирану предстоит перечислить за 1659 акций 17,5 млн.долл., в т.ч. 1,8 млн.долл. будут внесены наличными. «Тегеран таймс», 31.07.2003г.

— Член Совета директоров банка «Теджарат» Мохаммад Ибрахим Мокаддам заявил корреспонденту агентства ИСНА, что внедрение механизированной системы SGB позволяет банку производить банковские операции без необходимости физического присутствия клиентов. До настоящего времени от 85 до 90% отделений банка проводили операции лишь в присутствии клиентов.

Мокаддам также сообщил, что в Иране в связи с отсутствием условий для принятия платежей от туристов по международным кредитным картам при содействии инобанков эмитентов выпускается электронная кредитная карта для туристов, соответствующая международным аналогам. Кредитная карта содержит 20 млн. риалов (2500 долл.). При отъезде туриста из Ирана ему возвращаются неизрасходованные средства.

Новая электронная система позволяет банку направлять клиентам выписки по их счетам по электронной почте. С запуском сайта банка в интернете становится возможным для клиентов получать информацию о своем счете в реальном времени и даже производить операции без физического обращения в банк. Для привыкания клиентов к новой системе и современным банковским технологиям требуется время. Для внедрения в расчеты 10 млн. банковских чеков потребовалось 8 лет, теперь каждые 3 мес. в обращение выпускается 10 млн. расчетных чеков банка. «Абраре эгтеседи», 04.08.2003г.

— «Банк Кешаварзи» (Банк сельского хозяйства) занял 212 строчку в рейтинге 1000 банков мира в 2003г., сообщил английский журнал «Банкер», который ежегодно проводит рейтинг ведущих банков мира. Журнал назвал «Банк Кешаварзи» крупнейшим банком среди др. 55 банков в 2003г. Это самая высокая оценка, которую когда-либо получал иранский банк. Журнал «Банкер» поместил «Банк Кешаварзи» во главе списка семи прочих иранских банков. В указанном рейтинге «Банке Ма'адан ва Санайе» (Банк промышленности и рудников) занимает 260 место, а «Банк Саде-рат» (Экспортный Банк) соответственно 332 место, и лишь потом следуют такие иранские банка как «Меллат», «Теджарат», «Селах» и «Мелли». «Тегеран таймс», 05.08.2003г.

— Центробанк Ирана (ЦБИ) объявил об эмиссии своих первых облигаций участия. Выпуск облигаций соответствует денежной политике правительства и Статье 91 Третьего пятилетнего плана экономического, социального и культурного развития страны. Облигации будут выпускаться в номинации 2, 5, 10 и 20 млн. риалов. Все банки страны, как государственные, так и частные, будут осуществлять продажу облигаций в период 14-21 авг. Облигации выпускаются сроком на 1г. с минимальной доходностью 17%. Проценты по облигациям будут выплачиваться каждые 3 мес. из рас-

чета доходности за один день. ЦБИ гарантирует индексацию и оплату по облигациям в день погашения исполняющими банками. Облигации могут быть также проданы исполняющим банкам до наступления срока их погашения. «Тегеран таймс», 05.08.2003г.

— Исполнительный директор банка «Эгтесад-е Новин» Фарид Зия Альмалеки в канун 3-летия деятельности этого первого в стране частного банка заявил, что с подключением к системе «Свифт» и получением соответствующего разрешения Центробанка ИРИ банк «Эгтесад-е Новин», помимо предоставления прочих банковских услуг, сможет вскоре выдавать банковские гарантии и открывать документарные аккредитивы в инвалюте. Банк имеет 19 отделений, его активы составляют 1,2 трлн. риалов (150 млн.долл.), две трети которых находятся в активных операциях банка. 55% этих средств банк предоставил клиентам, работающим в секторе жилищного строительства, 25% в сфере промышленности, а остальные средства предоставлены сфере торговли и услуг.

Частные банки, имеющие 60 отделений, пока не могут конкурировать с госбанками, имеющими 16000 отделений по стране, в т.ч. 2500 отделений в Тегеране, однако неоспорим тот факт, что за короткий период своей деятельности частные банки эффективно предлагают своим клиентам услуги по новейшим банковским технологиям.

Альмалеки сообщил, что после утверждения второго годового баланса банка «Эгтесад-е Новин», банк планирует, начиная со II пол. текущего иранского года, продавать свои акции на бирже. «Абраре эгтесади», 06.08.2003г.

— Исламский банк развития предоставит Ирану кредит в 33 млн. евро на строительство дамбы и ирригационных сооружений в районе г.Мияне в Восточном Азербайджане. Общая стоимость проекта составляет 93 млн. евро и остальное финансирование будет обеспечено правительством и местными фермерами. Кредит будет предоставлен на 12 лет под 6% годовых. «Тегеран таймс», 07.08.2003г.

— Вторая международная выставка банковских технологий и услуг и страхования будет проводиться в Тегеране с 3 по 7 сент. 2003г. О своем участии в этой выставке уже заявили 80 иранских и иностранных компаний. Под экспозиции выставки будет отведена площадь 8000 кв.м. «Абраре эгтесади», 07.08.2003г.

— Член правления совета директоров банка «Маскан» Пейман Нури заявил, что для процесса приватизации банка созданы все необходимые условия. Однако решение о приватизации банка должно быть принято правительством с согласия нынешних акционеров. В истекшем иранском году банк получил прибыль в 1,3 трлн. риалов (162,5 млн.долл.), что на 60% выше по сравнению с пред.г. «Абраре эгтесади», 10.08.2003г.

— Банк «Рефах» предоставил банковские ссуды владельцам такси в гг. Тегеране, Мешхеде, Ширазе и Карадже на газификацию автомашин. Проект осуществляется в выше указанных городах со второй половины прошлого иран.г. (2002/03) при поддержке Союза таксистов и Организации улучшения экологии. Уже выделены средства в 27 млрд. риалов (3,5 млн.долл.), реализация проекта продолжается.

Центробанк Ирана принят в организацию Международный исламский финрынок (МИФР), штаб-квартира которой находится в Бахрейне. Решение было принято на 5 заседании Совета директоров МИФР под председательством Д.М.Курешши. В составе Совета находятся руководители финучреждений и центральных банков Бахрейна, Брунея, Индонезии, Малайзии и Судана, а также Исламского банка развития. В Совет входят также такие участники Рынка, как Исламский банк Абу Даби, Финансовый дом Кувейта, Шамиль Банк (Бахрейн), Исламский банк (Малайзия) и Банк группы промразвития Эль-Нилейн (Судан).

«Иранский опыт в развитии шариатских финансовых инструментов будет весьма полезным для исламского банковского дела вообще и в деятельности МИФР в частности», заявил руководящий сотрудник МИФР. «Иран дейли», 25.05.2003г.

— Банки отказываются принимать акции управляемых государством фирм в оплату долгов государства банковской системе. Первоначально министр экономики и финансов Тахмасп Мазахери предложил план, предусматривающий погашение накопившихся за последние несколько лет долгов банковской системе государственными аффилированными компаниями путем передачи банкам кредиторам акций компаний должников.

Предложение было направлено в Центробанк Ирана (ЦБИ), было отклонено на том основании, что оно экономически не выгодно для банковской системы. Большинство экономических экспертов критиковали предложение, считая, что банки вынуждены будут принять на себя не свойственные функции и все усилия банковской системы будут направляться к тому, чтобы осуществлять руководство указанными компаниями.

Недавно государство применило точно такую же тактику для погашения задолженности Государственной пенсионной организации Ирана. Кабмин предполагает выйти с др. предложением, передать акции госкомпаний частному сектору, а затем использовать заработанную при этом прибыль на погашение текущей задолженности госкомпаний.

Полное погашение госдолга перед ЦБИ является обязательным прежде, чем может быть начат процесс приватизации госбанков. Данные официальной статистики свидетельствуют, что нечастные компании несут значительные убытки, что и является основной причиной сопротивления банковской системы предложенному пути погашения госдолга. «Иран дейли», 28.05. 2003г.

— Кабмин утвердил предложения иноинвесторов на инвестиции в иранскую экономику в 1,3 млрд.долл. Всего до марта текущего года были поданы заявки на 4 млрд.долл., т.е. объем предложений на инвестиции, еще рассматриваемых правительством, составляет 2,7 млрд.долл. Необходимо приложить максимум усилий для создания надлежащих условий для притока фондов, большая часть которых будет направлена в текстильную промышленность, производство автомобилей, запчастей к ним и линии по производству шин.

Инокомпании готовы инвестировать в нефтехимию иранской промышленности. Общий объем инвестиций, предложенных в прошлом году, превысил все предложения за предшествующие два десятилетия, благодаря утверждению Закона о привлечении и поддержке иноинвестиций.



Иностранные наблюдатели полагают объем предложенных Ирану инвестиций значительным, учитывая региональный кризис, имеющий место вследствие военных акций США против Афганистана и Ирака. Доля Ирана в рынке мировых инвестиционных капиталов является ничтожной, учитывая его огромный экономический потенциал. Предполагаемые инвесторы в Иране — в основном из Германии и Италии, в то время как турецкие и афганские инвесторы заинтересованы в инвестировании в фабрики по машинному производству ковров. Индекс инвестиционного риска в Иране снизился с 5 до 4 баллов. «Иран дейли», 29.05.2003г.

— Банковская система получила новый прилив жизненных сил в апр. 2000г., когда предложение парламента о возрождении частных банков было наконец одобрено Наблюдательным советом. Это решение было принято вполне в соответствии со статьей 44 конституции — «создание условий для возникновения конкуренции на внутреннем финансовом рынке, привлечение большего числа депозитов и инвестиций и подготовка условий для развития национальной экономики».

Не секрет, что государственная банковская система в Иране функционирует не эффективно. Все же остается пока неясным, действительно ли ключ к решению проблем финсектора находится в руках частных предпринимателей.

Менее чем через год после этой инициативы возник первый частный банк. По сообщению ежедневной газеты «Ресалат», министр экономики Ирана Тахмасп Мазахери считает, что частные банки обладают большими возможностями для оказания финуслуг клиентам, отраслям промышленности и инвесторам. «Частные банки смогут реактивировать банки, находящиеся в государственности, способствуя созданию в стране современной банковской системы», сказал министр.

Директор банка «Мелли» Валиолла Сейф заявил, что образование частных банков является поворотным моментом в банковской истории Ирана. Фарид Зияольмалеки, управляющий частным банком «Эгтесад-е Новин» (Новая экономика), полагает, что благодаря указанной инициативе возросла свобода выбора клиентов на рынке финуслуг. «Частные банки не сдерживаются излишней бюрократией и доходы определяются на основе оценки банком финпотенциала инвесторов» добавил он. Зияольмалеки сказал, что частные банки привлекли в 2,5 раза больше депозитов населения, чем госбанки и оказали в 3,5 раза больше услуг в первые полгода своей деятельности.

Все же остается некоторое сомнение с точки зрения контроля за операциями частных банков. Известно, что на момент национализации после 1979г. многие частные банки страны имели отрицательные балансы. Др. критическим моментом являются кредитные операции. Ознакомление с операциями частных банков показывает, что они стремятся к выдаче краткосрочных ссуд с наименьшим риском. Они предоставляют ссуды на покупку дома или машины под 28% годовых.

С др. стороны, интересно то, что на должности управляющих трех частных банков, «Эгтесад-е Новин», «Кар Афарин» и «Парсиан» назначены специалисты, которые ранее занимали ключевые посты в государственной банковской системе. Это позволяет экспертам рассчитывать на то, что си-

стема частных банков расширится уже в ближайшее время. В Центробанке Ирана находятся на рассмотрении 30 заявок на регистрацию частных банков, которые были поданы до 20 марта 2003г. Большинство заявок подготовлены и представлены прекрасно образованными и опытными финансистами. «Иран дейли», 31.05.2003г.

— «Валютные резервы Ирана для торговли за границей сократились на 4 млрд.долл. в связи с рекордным ростом евро относительно долл.», заявляет экономист-аналитик Ахмад Тавакколи.

«Валютные резервы большей частью формируются в долл., а это означает, что малейшее изменение его стоимости по отношению к объединенной европейской валюте оказывает значительное влияние на валютные резервы Ирана», пояснил Ахмад Тавакколи. В интервью газете «Иран Дйли» он отметил, что сильный евро значительно снизил покупательную способность Ирана на европейском рынке при том, что большую часть внешнеторгового оборота страны формируют сделки с государствами Европы. «Для предотвращения дальнейших потерь национальной экономики», считает Ахмад Тавакколи, «Центробанку Ирана следует стремиться заместить долл. на евро, увеличивая долю валютных расчетов в евро». Он критически оценивает тот факт, что доходы Ирана от экспорта нефти (основной источник доходов страны) продолжают поступать в долл. «Долл. сейчас формирует лишь 60% мировых валютных резервов, при этом большая часть международных расчетов ведется в евро», — отметил Ахмад Тавакколи.

После того как Франция и Германия отказались поддержать США в их военной акции против бывшего режима в Ираке, США намеренно вызвали девальвацию долл. относительно европейской валюты для наращивания своих резервов в евро. Этот шаг, в конечном счете, позволит США опередить европейскую экономику. Ахмад Тавакколи считает, что нынешний рост евро против долл. является лишь временным. «Вскоре американская экономика восстановит свое превосходство над европейской экономикой и приведет к возникновению обратной тенденции (относительно стоимости евро), при этом США вновь обретут статус страны с самой сильной экономикой в мире. «Иран дейли», 01.06.2003г.

— Всемирный банк объявил о решении предоставить Ирану кредит в 180 млн.долл. на реконструкцию и оказание помощи районам, пострадавшим от разрушительного землетрясения в пров. Керманшах в апр. 2002г., и провинциях Казвин, Хамадан и Зенджан страны в июне 2002г. Кредит будет предоставлен сроком на 17 лет, в т.ч. 5 лет льготных. 200 деревьев пострадало от этого землетрясения и 25 тыс. жителей лишились крова. «Кейхан интернешнл», 07.06.2003г.

— Опубликован прогноз международной организации «Бизнес Монитор интернешнл» по Ирану на период до конца 2005г. Этот прогноз призван помочь инвесторам и промышленникам определить краткосрочные и долгосрочные риски в регионах политической стабильности, экономической активности, финстабильности и переменах в условиях бизнеса. Прогноз ставит Иран на 68 место из 85 стран вследствие политической и экономической уязвимости или т.н. «комбинированного риска». В прогнозе сказано, что хотя инициатива правительства унифицировать курс обмена ин-

валют и не предотвратит инфляцию, тем не менее, это будет способствовать замедлению тенденции роста цен к концу 2003г. Этот шаг позволит ЦБИ занять независимое положение, как финансового и денежного института. Подъем цен на нефть будет основной движущей силой, стоящей за ростом ВВП (валового внутреннего продукта) в течение прогнозируемого периода. Для того, чтобы нефть продолжала питать этот рост, в дальнейшем необходимо, чтобы был поднят уровень производства и сложились стабильные цены на нефть. Однако сочетание обоих факторов мало вероятно. Образованная в Лондоне в 1884г. «Бизнес Монитор интернешнл» (БМИ) признана авторитетным источником для специалистов аналитиков в области прогноза политического, экономического и финансового развития рынков по всему миру. «Кейхан интернешнл», 09.06.2003г.

— Всемирный банк предоставит Ирану кредит в 24 млн.долл. на развитие программы по защите окружающей среды. Проект предусматривает борьбу с загрязнением воздуха в Тегеране, Исфагане, Мешхеде и Араке и загрязнением воды в р.Карун. «Кейхан интернешнл», 12.06.2003г.

— Доктор Ибрагим Шейбани назначен на должность гендиректора Центробанка Ирана 01.05.03 с прежнего поста генсека ЦБИ по предложению министра финансов и экономики и с одобрения Совета министров ИРИ.

Доктор Ибрагим Шейбани родился в 1949г. в г.Гарме, пригороде г.Йазд. По завершении обучения в начальной школе продолжил образование в средней школе «Адиб» в г.Тегеране по специальности «математика». Поступил на экономический факультет Тегеранского университета и окончил его со степенью магистра. Образование продолжил вначале в Европе, а затем в Америке. Имеет диплом о высшем образовании института социологических исследований в г.Лахе Голландия, диплом и степень доктора экономики университета Индиана США. После завершения образования в области экономики возвратился в Иран и был избран профессором экономики Тегеранского университета. Наряду с преподаванием работал также на должностях старшего эксперта Организации управления и планирования, в аппарате замуправляющего Статцентра Ирана и аппарате замуправляющего по вопросам экономики Центробанка ИРИ.

Доктор Шейбани входил в Высший совет усовершенствования образования при университете имама Садыка, был советником президента при Совете по вопросам денежного обращения и кредитной политике. Помимо публикации статей по экономике в специальных журналах и составлению университетских учебников, является автором работ по персидской поэзии и литературе.

### ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

— 29 июля меджлис отклонил законопроект о ликвидации госмонополии на табачные изделия. Законопроект предполагал увеличение производства сигарет в стране и передачу табачных фабрик в частные руки. Противники законопроекта аргументируют отклонение законопроекта соображениями заботы о здоровье жителей в рамках подписанного Ираном в Женеве международного соглашения по ограничению выпуска и употребления табачных изделий. Сторонники принятия законо-

проекта обращают внимание на широко практикующийся контрабандный ввоз сигарет в страну. По официальным данным, до 70% потребляемых в Иране сигарет ввозятся контрабандным путем. «Иран дейли», 31.07.2003г.

— Решением кабинета ответственность за работу 9 Межправкомиссий возложена на министерство экономики и финансов ИРИ, которое будет курировать с иранской стороны деятельность МПК с Югославией, Венгрией, Шри-Ланкой, Россией, Боснией-Герцеговиной, Испанией, Арменией, Афганистаном и Германией. «Джомхуриэ ислами», 03.08.2003г.

— 6 авг. в Бишкеке началась 13 встреча министров иностранных дел стран-членов ЭКО. Министр иностранных дел ИРИ К.Харрази на встрече с уходящим со своего поста генсеком ЭКО Моджтабой Аросто, представлявшим Иран на этой должности на ротационной основе, призвал подписать Соглашение о торговле между странами ЭКО (ЕСОТА). «Кейхан интернешнл», 09.08.2003г.

— Член парламентской комиссии по планированию, бюджету и аудиту Шахрбану Аmani заявила, что основная цель создания свободных торговых зон в Иране не была достигнута и фактически отклонилась от первоначального курса.

«Свободные торговые зоны превратились в импортные терминалы для основной территории, что наносит ущерб национальной экономике», — сказала она в интервью корреспонденту «Иран дейли». «Вклад свободных зон в привлечение иностранных инвестиций и их эффективность являются незначительными, особенно в сравнении с соответствующими данными по др. странам, и это в -то время, когда все иранские свободные зоны находятся на островах с доступом к свободным водам. Они могли бы принести значительно больший вклад в национальную экономику, оказывая услуги с более высокой добавленной стоимостью, стимулируя производство и экспорт».

Шахрбану Аmani отметила, что введение свободных зон имело своей целью привлечение иностранных инвестиций в национальные проекты на период пока Иран не будет принят во Всемирную торговую организацию. Приток средств оказался незначительным и государство следует проводить политику, более привлекательную для инвесторов.

Шахрбану Аmani сказала, что, учредив свободные зоны в южных портах Хоррамшахр и Абадан, государство неизбежно потерпит неудачу, если не предложит более привлекательную стратегию. Она подчеркнула необходимость введения более умеренного таможенного регулирования в свободных зонах. Продолжительная и жесткая таможенная процедура отпугнула иностранных инвесторов, которые рассчитывали на то, что правительство предоставит необходимые стимулы для инвестирования и передачи технологии. Импорт товаров через свободные зоны выше экспорта. Следует выдавать разрешение только на ввоз сырья, стимулируя национальное производство. «Иран дейли», 31.05.2003г.

— Исполнительный директор компании пассажирских перевозок «Роджа» заявил, что компания закупит 40 пассажирских 3-вагонных поездов с сидячими местами у «Иран ходроу» и объявит тендер на закупку 150 двухэтажных пассажирских вагонов. Закупка 2 этажных вагонов финансируется совместно иранскими банками и банками КНР.

Развитие пассажирских перевозок планируется

за счет участия частных перевозчиков. Частные компании уже ввели в строй поезд «Симорг», «Сабз» и «Делижан» и планируют пустить фирменный поезд Тегеран-Керман. Железные дороги Ирана перевозят до 16 млн. пасс. в год. Через 6 лет с помощью частных компаний планируется перевозить до 36 млн. пасс. «Джомхурие ислами», 16.07.2003г.

— Компания «Киш эйр» открыла прямую авиалинию Тегеран-Минск. Полеты будут совершаться 1 раз в неделю по субботам. Компания предлагает скидки и билет в оба конца будет стоить 250 долл. «Джомхурие ислами», 22.07.2003г.

— В порту Ноушехр начался монтаж нового 100-тонного крана производства германской компании Gott Wslд, который расширит возможности порта по проведению разгрузочно-погрузочных операций. Еще 2 комплекса оборудования для установки аналогичных кранов разгружены и будут смонтированы в порту Энзели. «Джомхурие ислами», 24.07.2003г.

— В 2002г. товарооборот торговли Ирана с Саудовской Аравией составил 230 млн.долл. Саудовская компания «Аль-Маджр», торгующая иранским напитком «Замзам» (аналог «Кока-колы»), планирует построить завод по розливу 12 млн. бутылок этого напитка в месяц и продавать его в странах Персидского залива. Саудовские бизнесмены рассматривают возможность учреждения на иранском о-ове Киш (СЭЗ) офиса по развитию торговли, туризма и морских перевозок с Ираном. «Кейхан интернешнл». 16.07.2003г.

— Министр торговли Марокко М. Машхури заявил, что собирается посетить Иран во главе экономической делегации с целью изучения возможностей развития торгово-экономических связей между двумя странами. В окт. 2003г. планируется провести в Риме 4 заседание ирано-марокканской Межправительственной комиссии. В последние годы объем взаимной торговли между Марокко и Ираном значительно вырос и составляет 400 млн.долл. в год. «Тегеран таймс», 19.07.2003г.

— Министр промышленности и рудников ИРИ И.Джахангири и министр промышленности Италии А. Марзано подписали в Риме соглашение о сотрудничестве в расширении алюминиевого комплекса «Аль-Махди» при участии итальянской компании Fata Aluminum Production и о сотрудничестве между иранской автомобильной компанией «Замяд» и итальянской Ivesco. «Тегеран таймс», 19.07.2003г.

— Управление связей с общественностью Организации управления и планирования ИРИ объявило о переименовании Центра поддержки экспорта Ирана в Организацию поддержки торговли Ирана (Trade Promotion Organization of Iran — ТРОИ) при минторге Ирана. В течение 4 мес. будет разработан новый устав Организации. «Тегеран таймс», 24.07.2003г.

— За 3 мес. (с 21 марта по 21 июня 2003г.) нефтепродукты экспорт Ирана составил 1,3 млрд.долл., что на 28,1% больше аналогичного периода прошлого года. 68% иранского нефтепродуктового экспорта составили промтовары, 19% — сельхозпродукция. 9,7% — ковры и фисташки и оставшиеся 3,3% — минсырье. «Кейхан интернешнл», 07.08.2003г.

— В I пол. 2003г. Иран ввез из эмирата Абу-Даби реэкспортных товаров на 51,3 млн.долл., сохранив за собой 1 место в качестве торгового партнера. За указанный период Саудовская Аравия и

Бахрейн импортировали из Абу-Даби реэкспортных товаров на 32 и 21,5 млн.долл. соответственно. «Кейхан интернешнл», 07.08.2003г.

— С 21 марта по 22 июня 2003г. экспорт Ирана в страны ЕС уменьшился на 6 млн.долл. и составил 83267 т. на в 166,97 млн.долл. За этот же период Иран ввез из ЕС товаров на 2,81 млрд.долл. В прошлом иран.г. (21 марта 2002г. — 20 марта 2003г.) Иран импортировал из стран ЕС — 183843 т. товаров на 172,91 млн.долл. Самым крупным импортером иранских товаров из стран ЕС в 2002г. и в начале 2003г. являлась Германия. «Тегеран таймс», 10.08.2003г.

— По решению правительства с 1 сент. 2003г. разрешен импорт автомобилей иностранного производства. Возраст импортируемых машин не должен превышать 5 лет для грузовиков и 1г. для легковых автомобилей. С автомобилем стоимостью до 5500 долл. будет взиматься пошлина в 170%, а за каждые дополнительные 2700 долл. стоимости пошлина будет увеличиваться на 10%. На автомобили, которые работают как на бензине так и на газе, будет предоставляться 20% скидка. «Иран дейли», 12.08.2003г.

— В ходе визита в Йемен президента ИРИ С.Хатами было подписано 7 важных документов, в т.ч. Меморандум об экономическом и финансовом сотрудничестве, Соглашение о торговле, Протокол о сотрудничестве между Центром развития иранского экспорта и Высшим советом по экспорту Йемена. «Джахане эгтесад», 17.05.2003г.

— Замминистра торговли М.Хосроутадж сообщил, что в 1381 иран.г. (2002/03) стоимость иранского импорта составила 21 млрд.долл. В это же время нефтепродукты экспорт достиг 5 млрд.долл. Экспортировалось 27 тыс. наименований различных товаров в 160 стран мира. «Джахане эгтесад», 18.05.2003г.

— В 2002г. объем промэкспорта Италии в Иран вырос по сравнению с 2001г. на 50% и превысил 1,195 млрд. евро. В соответствии с итальянской статистикой, самые большие изменения произошли по статье тяжелые машины и оборудование, которая выросла на 410 млн.евро. Объем поставляемого из Италии обычного оборудования и машин для промышленности, металлических труб заметно вырос и составил 378,8 евро. В целом Италия в 2002г. экспортировала в Иран товаров на 1,797 млрд. евро, что на 600 млн. евро больше чем было в 2001г. Иран в свою очередь экспортировал в Италию товаров на 1,879 млрд. евро, из которых стоимость нефти и газа составляла 1.669 млрд. евро. «Джахане эгтесад», 21.05.2003г.

— Компания «Дамаванд» экспортировала в Китай 800 т. свинцового концентрата. Сумма сделки составила 200 тыс.долл. Это первая поставка из Ирана в Китай свинцового концентрата. «Абраре эгтесади», 22.05.2003г.

— В Париже состоялся совместный ирано-французский семинар производителей оборудования. В мероприятии приняло участие 150 представителей различных организаций из двух стран, которые рассматривали проблемы развития двусторонних отношений в машиностроении и автомобилестроении.

Было заявлено, что в завершающей фазе находится подготовка нового контракта между «Рено» и «Идр» по сотрудничеству в производстве легковых автомобилей. «Абраре эгтесади», 24.05.2003г.

– Министр промышленности и рудников Ирана И.Джахангири сообщил, что в 1381 иран.г. экспорт промышленной и горнорудной продукции составил 770 млн.долл., что выше показателя 1380г. и только на 1% отстает от планового задания 3 пятилетки. Он заявил, что 90% всех иноинвестиций в Иране вкладывается в промышленность и горнорудное производство. «Абраре эгтеседи», 27.05.2003г.

– В прошедшем году товарооборот между Ираном и Афганистаном вырос на 140%, а иранский экспорт составил 2 млрд.долл. Об этом было заявлено на открывшейся в Кабуле 1 торгово-промышленной выставке ИРИ. В выставке принимает участие 140 иранских компаний, 90% из них частные. Выступая на открытии выставки, министр торговли ИРИ М.Шариатмадари заявил, что Иран стремится к развитию торгово-экономических связей с Афганистаном и в этом плане очень важным является недавнее подписание 3-стороннего соглашения о транзите между Ираном, Афганистаном и Индией. «Джахане эгтесад», 28.05.2003г.

– Министры нефти Норвегии и Ирана подписали Меморандум о сотрудничестве в нефтегазовой области. По словам министра нефти Ирана Б.Зангане, данный документ открывает широкие возможности для подписания контрактов между иранскими и норвежскими компаниями. Министр нефти Норвегии Е.Стинснейс отметил, что его страна будет стремиться к дальнейшему развитию сотрудничества с Ираном по нефти и газу, используя при этом свой большой опыт в этой области и имеющиеся современные технологии. Он заявил, что Норвегия будет продолжать взаимодействие с ОПЕК по вопросам цен и объемом производства нефти. «Джахане эгтесад», 29.05.2003г.

– Председатель Организации экономического сотрудничества (ЭКО) С.М.Эрсату заявил, что сейчас страны-участницы данного соглашения предпринимают меры по созданию общего рынка. Первым этапом в этом направлении должно стать подписание совместного торгового соглашения. Он подчеркнул, что обсуждается также проблема снижения и снятия таможенных тарифов, что должно привести к расширению торговых связей между странами-участницами ЭКО. С.Эрсату выразил надежду, что банк развития ЭКО будет создан в ближайшее время. «Джахане эгтесад», 01.06.2003г.

– С 9 июня в Тегеране начинает работать 3 выставка Объединенных Арабских Эмиратов, в которой примут участие 200 арабских компаний. Объем товарооборота Ирана с ОАЭ в прошлом году составил 3,13 млрд.долл. при импорте Ирана в 2,72 млрд.долл. На выставке будет представлена продукция местных производителей ОАЭ и товары, предлагаемые по реэкспорту. «Абраре эгтеседи», 07.06.2003г.

– По решению правительства ИРИ, основанном на предложении министерства промышленности и рудников, вводится порядок, при котором все оборудование, производящее запчасти, первичное сырье, детали для производственных линий, выпускающих промышленное, горнорудное, сельскохозяйственное, дорожное и строительное оборудование, может закупаться без перечисления валюты и без открытия валютного аккредитива. Необходимо только зарегистрировать сделку и соблюдать др. правила «Устава экспорта-импорта ИРИ». «Абраре эгтеседи», 08.06.2003г.

– На состоявшемся в Бишкеке заседании министров иностранных дел стран-участниц ЭКО председателем этой организации на очередной период избран представитель Казахстана Б.Нарбаев. На заседании рассматривались вопросы сотрудничества, в т.ч. в вопросе восстановления Афганистана. Большое внимание было уделено проблемам выполнения решений о транзитной торговле и создании банка ЭКО. Принято решение о проведении в текущем году первого заседания министров промышленности стран-членов ЭКО. «Абраре эгтеседи», 12.06.2003г.

– По решению Высшего совета безопасности Ирана в связи со снятием международной экономической блокады с Ирака принято постановление о создании таможенного пункта «Шалманче». Таможенный пункт создается в районе г.Хорремшахра и через него будет осуществляться экспорт нефтяных иранских товаров в Ирак. «Джахане эгтесад», 15.06.2003г.

## Испания

### Экономика

В конце 90г., благодаря благоприятной экономической конъюнктуре в Европе, ежегодный рост экономики Испании был стабильным и держался в среднем на уровне 4%. За это время Испании удалось сократить безработицу и поднять уровень благосостояния населения. Это стало возможным за счет дешевых кредитов, а также субсидий, которые Испания получала от ЕС. С наступлением застоя во всей европейской экономике (2001-02гг.), в Испании наметился спад экономической активности, который наблюдается и в наст.вр.

I кв. 2003г. лишь усилил эту тенденцию, и оптимистические прогнозы испанских экономистов, звучавшие в середине 2002г. о том, что мировая экономика, в т.ч. испанская, начнут выходить из кризиса и значительно окрепнут в 2003г., пока не оправдываются. Климат испанской экономики ухудшается: «2002г. завершился плохо, а 2003 начался еще хуже». Испания в 2002г. опередила своих соседей по ЕС по темпам роста инфляции и безработицы. Особое беспокойство испанских властей вызывает тот факт, что рост инфляции в Испании в последнее время (4% с 2001г.) является одним из самых высоких среди стран, входящих в Еврозону. В 2002г. Испания по этому показателю вышла на 3 место после Ирландии (4,6%) и Португалии (4,1%).

Безработица в Испании, по итогам 2002г., стала также одной из самых значительных в ЕС. На конец 2002г. число безработных составило 11,4% от трудоспособного населения страны. 2002г. по росту безработицы (1,6 млн. безработных) за последние 10 лет сравним только с 1993г., когда безработица носила еще более массовый характер. Число семей, в которых все трудоспособные граждане остались без работы, в 2002г. увеличилось на 21.500, по сравнению с 2001г., и достигло цифры 489.600.

Жилищная плата в Испании не позволяет делать сбережений рядовым испанцам. Из их денежных доходов, которые в сумме по стране составили в 2002г. 48.100 млн. евро, 45.500 млн. евро уходило на приобретение и оплату жилья. Более высокий уровень инфляции, по сравнению с запланированным, приводит к затратам правительства на

компенсацию роста цен, в первую очередь, в связи с приведением пенсий в соответствие с реальным повышением цен, что составит в 2003г. 2 млрд. евро дополнительных расходов из госбюджета.

Испанской экономике в определенной степени угрожает расширение Евросоюза в 2004г. (15+10), т.к. Испания может лишиться многих европейских субсидий, которые будут, скорее всего, переориентированы на подъем экономик новых стран-членов ЕС.

Будучи полностью интегрированной в европейскую экономику, Испания в последнее время получала значительные дотации от ЕС. В 2001г. она получила от ЕС 7,7 млрд. евро в качестве финансовой помощи. Испанские эксперты в конце 2002г. отмечали то обстоятельство, что четыре страны (Германия, Нидерланды, Франция и Италия) обеспечивают 80% поступлений в бюджет Евросоюза, а самую большую долю финансовой помощи (76%) получают две страны – Испания и Греция.

Ухудшение экономического положения этой группы стран оказало дополнительное отрицательное влияние на состояние экономики Испании, однако основные причины замедления ее роста имели внутренний структурный характер. К числу причин ухудшения экономического положения Испании относятся сокращение внутреннего спроса (рост на 1,8% ВВП против 2,9%, намеченных госбюджетом) и ухудшение состояния платежного баланса страны. Рост ВВП Испании в 2002г. находился на самом низком уровне, с 1993г. Запланированные на 2002г. 2,9% не были достигнуты. В 2001г. прирост ВВП составил 2,8%, а его объем превысил 540 млрд. евро. В 2003г. рост ВВП предполагается на 2,6%.

Глубина кризисных явлений в экономике Испании оказалась менее значительной, чем в других промышленно развитых странах. Являясь развитой индустриально-аграрной страной, Испания входит в десятку ведущих стран Западной Европы, а по объему промышленного производства Испания занимает 5 место среди этих стран.

На промышленность и строительство приходится 31% ВВП Испании. В этой сфере занято 30% работающего населения. Основные отрасли промышленности: пищевая, судостроительная и автомобилестроительная, станкостроение, металлургическая и металлообрабатывающая, химическая и текстильная. Из общего объема промпроизводства 19% приходится на долю пищевого сектора, 16,6% – производства транспортных средств (ежегодно производится 2,5 млн. легковых автомобилей, 420 тыс. грузовых и автофургонов), 12,3% – химической и нефтеперерабатывающей, 11,2% – машиностроения, 6,2% – металлообработку, 6% – добычу и переработку минерального сырья, 6% – полиграфическую, 5,5% – металлургию, 4,9% – электронную промышленность, 4,7% – текстильную, 4% – производство пластмасс и каучука, 1,8% – деревообрабатывающую, 1,4% – кожевенную и обувную.

По уровню промышленного развития автономные сообщества Испании можно расположить в следующем порядке: Каталония (26,3% промышленного производства), Валенсия (11,3%), Страна Басков (10%), Мадрид (9,9%). Это основные промышленные регионы Испании, расположенные (за исключением Мадрида и Валенсии) на северо-востоке страны.

Среднеразвитыми в промышленном отношении являются самые крупные по площади регионы Испании – Андалусия (8,4%), Кастилья-и-Леон (7,5%), Галисия (5,8%). На все другие автономные сообщества приходится менее 5% промышленного производства. Наиболее развитыми в экономическом плане являются север, северо-восток и центр Испании, менее развитыми – запад и юг страны.

Высокими темпами развивается строительство как промышленного, так и гражданского назначения. Расширяются и модернизируются аэропорты и морские порты. Воздушный транспорт занимает одно из ведущих мест. Из 40 существующих аэропортов 34 осуществляют регулярные перевозки. Через международный аэропорт Мадрида «Баракас» проходит ежегодно 22-23 млн. пассажиров. Аэропорт в Барселоне обслуживает ежегодно 10 млн.чел.

До 2000г. морской порт в Барселоне считался одним из самых крупных и самым современным в Испании, но с 2001г. ведущую роль в портовом хозяйстве страны стал играть порт Валенсии. В 2002г. через него прошло 32,9 млн.т. грузов и по сравнению с 2001г. его пропускная способность выросла на 15,4%, в то время как порт в Барселоне к этому времени уже исчерпал свои возможности роста. В ближайшие 10 лет в развитие морского порта Валенсии будет инвестировано 1,2 млрд. евро и он превратится в самый крупный порт Средиземноморского побережья Испании. Кроме этих двух морских портов в Испании действуют еще 10 крупных портов, которые по объему обрабатываемых грузов и обслуживанию пассажиров входят в число ведущих морских портов не только Европы, но и мира. Среди них: порты в Аликанте, Альмерии, Малаге, Картахене, Таррагоне (побережье Средиземного моря), Кадисе, Ла-Корунье, Сантандере, Бильбао, Сан-Себастьяне (побережье Атлантики). Эти порты контролируют до 90% всех перевозок.

В морском транспорте задействовано 300 судов общим водоизмещением 1500 тыс.т. Судами под испанским флагом перевозится ежегодно 30 млн.т. внешнеторговых грузов.

В последнее время, особенно после 2000г., интенсивно расширяется сеть железных и автомобильных дорог. Протяженность железных дорог – 15 тыс.км. По ним перевозится 8% всех грузов наземного транспорта и 7% пассажиров. Протяженность автодорог – 347 тыс.км. По автодорогам осуществляется 90% пассажирских и 80% грузоперевозок.

На сферу услуг приходится 65% ВВП, число работающих – 60%. Из сферы услуг прежде всего выделяется туризм. В 2002г. Испанию посетило 50 млн. туристов (3 место в мире). Население Испании – 42 млн.чел. Доходы отрасли составили 40 млрд. евро (ежегодный рост – 9-10%). 60% туристов – из стран ЕС. В туротрасли занято 1,3 млн.чел., а в летний период отпусков эта цифра возрастает до 1,5 млн.чел.

В сельском хозяйстве (до 5% ВВП) занято, в зависимости от сезона, 8-10% трудоспособного населения. Главными направлениями сельского хозяйства страны являются производство зерна, овощей, оливок, винограда и вин, сахарной свеклы, цитрусовых, продукции животноводства (говядины, свинины, мясо птицы, молочные продукты).

Сельское хозяйство Испании получает значительные субсидии от ЕС. В 2003г. Испания получает от ЕС 6,7 млрд. евро при условии, что испанцы не будут превышать установленные квоты. Испания ежегодно производит продукции больше, чем ей намечено и, в результате, подвергается большим штрафам со стороны ЕС. В 2002г. эти штрафы составили 1,5 млрд. евро.

Основное производство сельхозпродукции сосредоточено в Андалусии, Кастилье-Ла-Манче, Кастилье-и-Леоне, Галисии и Эстремадуре. Здесь действует большое количество агропромышленных комплексов. Северные автономии в основном специализируются на выращивании зерновых и мясном животноводстве. Выращивание оливок и производство оливкового масла сосредоточено в Андалусии, Эстремадуре и Валенсии. Испания занимает 1 место в мире по производству оливкового масла высшего качества. Производство овощей и фруктов – в Валенсии, Мурсии, Канарских и Баlearских о-вах.

Испания – крупный производитель вина (3 место после Италии и Франции), цитрусовых, пшеницы (20% посевных площадей), риса, миндаля, табака, овощей (60% посевных площадей). Основные производители вина – Риоха, Валенсия, Кастилья-Ла-Манча, Каталония и Канарские острова. Испания входит в десятку стран мира по переработке рыбы и морских продуктов.

Недра Испании, за исключением энергоносителей, достаточно богаты полезными ископаемыми, но из 100 наименований полезных ископаемых серьезно разрабатываются только 16: железная руда, пириты, медь, олово, ртуть, серебро, вольфрам, золото, кварц, уран, уголь и некоторые другие. Испания занимает 9 место в мире и 1 среди стран ЕС по добыче металлосодержащего сырья. По энергоносителям занимает 40 место в мире. На 90% нацэкономика зависит от импорта энергоносителей.

Из основных тенденций развития испанской экономики выделяется, прежде всего, рост индустрии туризма. Имея хорошо развитую туристическую инфраструктуру, Испания уже в 2003г. способна принять до 60 млн. туристов. Ожидаемые доходы – 50 млрд. евро (десятая часть ВВП). С учетом неблагоприятной эпидемиологической обстановки в странах ЮВА, природных катаклизмов в Турции, нестабильной политической обстановки в странах Северной Африки и Ближнего Востока, а также отдаленности привлекательных в туристическом плане стран Латинской Америки, ожидается, что наплыв туристов в 2003г. составит 55-58 млн.чел., а при благоприятных для Испании условиях эта цифра может возрасти до 60 млн. Испания вплотную приблизится к Франции, которая является мировым лидером в области туризма.

## Инвестиции

Кризис экономики Европы и, в целом, мировой экономической кризис привел к обвальному падению объема испанских инвестиций за рубежом. По итогам 2002г. он снизился на 40% относительно 2001г. и более, чем в 3 раза по отношению к 2000г., когда объем инвестиций достиг своего исторического максимума – 59344 млн.долл.

Динамика испанских инвестиций за границу в 1999-2000гг. в млрд.долл.; в 2001-02гг. в млрд. евро: 1999г. – 34,7; 2000г. – 59,3; 2001г. – 26,2; 2002г. – 18,7.

Оценка сложившейся в 2002г. ситуации с прямыми инвестиционными потоками, согласно методу подсчета Банка Испании, дает основания полагать, что Испания вновь находится в группе стран-нетто-импортеров капитала, хотя в 2000г. страна занимала 6 место в списке мировых экспортеров.

Что касается прямых иноинвестиций в испанскую экономику, то в предг. также отмечено 9,6% снижение этого показателя, достигшего 21 904 млн. евро.

Динамика иноинвестиций в Испанию в 1999-2000гг., в млрд.долл.; в 2001-02гг. в млрд. евро: 1999г. – 13,2; 2000г. – 35,5; 2001г. – 24; 2002г. – 21,9.

В 1990-2000гг. Испания занимала 6 место среди стран-членов ОСЭР по получению прямых иноинвестиций. В 1999г. по показателю их рентабельности Испания была на 1 месте среди европейских стран.

Испания является 9 страной в мире по привлечению иноинвестиций, обгоняя такие страны, как Австралия и Япония.

Прямые иноинвестиции в 1996-2000гг. направлялись в сектор услуг (58,5%) и в промышленность (40,1%). В промышленном секторе большую часть инвестиций получали такие отрасли, как автомобильная, химическая, металлургическая, электронная, а также пищевая промышленность. В секторе услуг выделялись финансы и страхование. Испания была заинтересована в размещении инвестиций в таких областях, как электронная, воздушная навигация, окружающая среда, здравоохранение, объекты отдыха и развлечений.

Такая тенденция сохранилась и после 2000г. Несмотря на некоторый спад объема поступаемых инвестиций, Испания продолжает оставаться привлекательной для инокапитала страной. Об этом говорит и то, что в последнее время Испания превратилась в подлинный «налоговый рай» для крупнейших международных компаний. Благоприятный налоговый климат привлек в страну капитал почти 100 компаний, входящих в группу 500 ведущих мировых концернов и объединений. Такие компании, как «Водафон», «Хьюлетт-Паккард», «Америкен Экспресс», «Дженерал Милс».

По заявлению представителя «Водафон», налоговый климат в Испании является более благоприятным для инвестиционной деятельности международных холдингов, чем в Голландии и Люксембурге.

В 2002г. иностранцы приобрели в Испании 90 тыс. объектов недвижимости, предназначенных для проведения отдыха («второе жилье»). Общие поступления от указанных операций составили 5,7 млрд. евро (на 10% больше, чем в 2001г.). **В списке покупателей «второго жилья» в Испании лидируют британцы.** Далее следуют граждане Германии, Франции и скандинавских стран. В 2003г. число приобретенных иностранцами в Испании объектов недвижимости достигнет 100 тыс.

Доступ на рынок Испании, в т.ч. по финансовым услугам, является свободным с достаточно либеральными условиями для всех иностранных компаний и граждан. Единственное исключение составляют объекты оборонной промышленности (необходимость получения разрешения от Минобороны Испании). Прямых преград, либо ограничений (квоты) для иностранного участия в капитале финансовых компаний не существует.

Институт официального кредитования (ИСО), представляющий интересы государства в области инвестиций, подвел промежуточные итоги своей деятельности по финансированию инвестиционных проектов малых и средних предприятий Испании до 2002г. Кредитная линия, рассчитанная на малый и средний бизнес, действует уже в 10 лет. Профинансировано 246 тыс. разного рода операций на 17,35 млрд. евро (кредит на каждую операцию составил в среднем 70 тыс. евро). Предоставленные кредиты позволили осуществить инвестиционные операции на 36,5 млрд. евро и создать 380 тыс. рабочих мест.

Несмотря на наступление застоя во всей европейской экономике, Испания продолжает оставаться одной из наиболее привлекательных стран для размещения иноинвестиций.

После вступления Испании в ЕС ее законодательство по вопросу об иноинвестициях претерпело изменения, суть которых состоит в либерализации внешнеэкономической деятельности и международной кооперации. Договором о присоединении Испании к ЕС был предусмотрен переходный период, в течение которого испанское законодательство об иностранных инвестициях и валютном контроле должно было быть приведено в соответствие с действующими в ЕС актами, регулирующими движение капиталов.

В связи с принятым ЕС решением от 24 июня 1988г. о либерализации движения капиталов Испания в 1988-90гг. приняла ряд законодательных документов по либерализации притока иностранных ресурсов из стран ЕС, а Королевским декретом от 20 дек. 1991г. были практически устранены все ограничения в этой области, как в отношении стран ЕС, так и в отношении третьих стран. В этом декрете указывается, что поступления и платежи с границей осуществляются свободно, не затрагивая при этом акты об иностранных инвестициях, подлежащих предварительному административному контролю. В дальнейшем законом №18/1992 от 1 июля 1992г. была предусмотрена специальная процедура регулирования иностранных инвестиций в области нацобороны, радио и телевидения, воздушного транспорта и игр. Закон не распространяется на резидентов стран-членов ЕС за исключением иноинвестиций, связанных с производством оружия и торговлей им, а также национальной обороной.

Королевским декретом №671/1992г. от 2 июля 1992г. установлен свободный режим для иностранных инвестиций, за исключением тех, которые подпадают под специальное регулирование и предварительный административный контроль.

Согласно ст. 2 этого декрета осуществлять иностранные капиталовложения в Испании могут: физлица-нерезиденты Испании независимо от того, являются они испанскими или иностранными гражданами, постоянно проживающими за границей; юрлица, имеющие постоянное местопребывание за границей; испанские общества с иностранным капиталом в 50%, а также испанские общества с инокапиталом менее 50%, если контрольный пакет акций принадлежит иностранцам.

Инвестиции, осуществленные нерезидентами, не будут считаться иностранными, если инвестор становится резидентом Испании. Если испанский инвестор перестает быть резидентом Испании, осуществленные им инвестиции переходят в категорию иностранных капиталовложений.

Распространенным способом внедрения иностранного капитала в экономику Испании является прямые инвестиции, осуществляемые путем участия в управлении или контроле над деятельностью испанских компаний, создания филиалов испанских фирм, представления испанским компаниям долгосрочных кредитов или займов для использования их в инвестиционной деятельности. Эффективным влиянием на управление и контроль над деятельностью фирмы может быть тогда, когда прямое или косвенное участие инвестора составляет 10 или более процентов капитала общества.

К иноинвестициям относятся подписка и приобретение нерезидентами акций испанских фирм, подписка и приобретение ценных бумаг, выпускаемых государственными организациями или частными лицами-резидентами Испании, участие в испанских инвестиционных фондах, созданных в соответствии с действующими нормативными актами и зарегистрированными в Национальной комиссии рынка ценных бумаг.

Законодательством допускается иноинвестиции в недвижимое имущество путем приобретения его в собственность физ. или юрлицами-нерезидентами Испании.

Законодательством предусматривается осуществление административными органами контроля за прямыми иноинвестициями, когда иностранное участие превышает 50% капитала испанской фирмы, при условии, что объем инвестиций превышает 3 млн. евро, осуществляемые в соответствующую компанию в срок 6 мес., начиная с даты оформления инвестиционной операции.

Предварительному контролю со стороны гендирекции внешних операций минэкономики и финансов Испании подлежат иноинвестиции, осуществленные путем приобретения нерезидентами акций испанских компаний, а также долей уставного капитала не акционерных компаний (товариществ с ограниченной ответственностью). Однако под указанный контроль не подпадают иностранные инвестиции, осуществляемые путем приобретения ценных бумаг в песетах, выпускаемых государственными или частными юр. и физлицами-резидентами Испании.

Под предварительный административный контроль подпадают также инвестиции, осуществляемые с целью приобретения недвижимого имущества стоимостью свыше 3 млн. евро, кроме того инвестиции, осуществляемые в форме субсидий в сумме, превышающей 3 млн. евро и субсидии, предоставляемые инвесторами-резидентами или инвесторами, пользующимися льготным режимом налогообложения. Иноинвестиции и их ликвидация подлежат регистрации в Инвестиционном регистре минэкономики и финансов Испании.

Иноинвестиции, осуществляемые в соответствии с положениями декрета 671/1992, пользуются правом перевода за границу доходов. Поступления и платежи, связанные с иностранными инвестициями и их ликвидацией, производятся через соответствующие финансовые учреждения, учтенные в Официальном регистре банков «Банко де Эспанья» или Национальной комиссии рынка ценных бумаг. Допускается свободная отсрочка платежей и досрочное осуществление платежей по иностранным инвестициям даже в случае, когда последние подлежат предварительному административному контролю.

Для иноинвестиций, подпадающих под предварительный административный контроль, установлен следующий порядок оформления документов.

Нотариально заверенные документы либо заверенные консульской службой посольства Испании предоставляются в гендирекцию внешних операций минэкономики и финансов Испании, которая изучает и проверяет правильность их оформления. В течение 30 дней она должна уведомить подателя документов о принятом решении. Если по истечении 30 дней ответ не поступил, то считается, что вопрос решен положительно. Срок в 30 дней может быть продлен, если гендирекция внешних сделок запросит дополнительные сведения или потребует устранить неточности.

О рассмотрении инвестиционного проекта гендирекция внешних операций в срок 60 дней информирует Инвестиционную хунту. Если решение вопроса относится к компетенции министра экономики и финансов или самого правительства Испании, то срок его рассмотрения продлевается до 90 дней.

Об осуществленных инвестициях инвестор должен уведомить службу инвестиционного регистра, заверив предварительно пакет документов в нотариальной конторе. Невыполнение этих требований не затрагивает права инвестора на перевод за границу доходов от инвестиционной деятельности, однако рассматривается как нарушение установленных правил, влекущее за собой уплату штрафных санкций в 50-100% обмена реализованной, но не заявленной операции.

Инвестиционный проект должен быть реализован в установленный срок, но не позднее 6 мес. от даты извещения о проведенной проверке документов или о выдаче разрешения на осуществление инвестиций.

## Евроинтеграция

В последние годы Испания сохранила икрепила свое положение среди ведущих держав в мировой политике. В экономическом аспекте основные усилия Испании были направлены на деятельность в Европейском Союзе. Испания председательствовала в ЕС в I пол. 2002г., а министр экономики Р. Рато возглавлял экономический комитет Евросоюза весь 2002г.

Поэтому в 2002г. экономическая и торговая политика Испании строилась в тесной увязке со стратегическими направлениями, вырабатываемыми в ЕС. Особое влияние на развитие многосторонних экономических отношений Испании с другими странами и ее участие в региональных интеграционных организациях оказало председательство страны в ЕС. Наряду с необходимостью отстаивания общих интересов ЕС должна была решаться задача по сохранению максимально возможных квот, получаемых Мадридом из структурных фондов и фондов развития ЕС. Правительству Х.М.Аснара в 2002г. удалось гармонизировать решение отмеченной выше задачи. После длительных переговоров удалось сохранить ежегодную квоту страны в получаемых с/х субсидиях в 4,3 млрд. евро до 2013г., что позволило разблокировать решение вопроса о расширении ЕС за счет приема новых членов. Благодаря действиям испанского правительства на заседании министров энергетики стран-членов ЕС удалось добиться продления до 2010г. субсидий в угольную отрасль национальной промышленности.

Традиционно предметом острых дискуссий Испании с партнерами по ЕС оставались квота на вылов рыбы в Бискайском заливе и Гибралтаре, а также субсидии на модернизацию и обновление рыболовецкого флота. Хотя полностью решить в свою пользу вопрос о необходимости сокращения устаревшего флота Испании не удалось (в соответствии с решением Еврокомиссии стране придется демонтировать 1326 судов и сократить тоннаж рыболовецкого флота на 69505 рег.т.), северные регионы страны получили существенную финансовую поддержку из фондов ЕС, в т.ч. на ликвидацию последствий экологического бедствия, вызванного аварией танкера «Престиж».

Существенное влияние на развитие многостороннего сотрудничества в рамках ЕС оказало заседание Евросовета в Барселоне (14-16 марта 2002г.). Благодаря конструктивной позиции и усилиям, предпринятым Мадридом, на саммите в Барселоне удалось принять ряд конкретных решений, в т.ч. разблокировать вопрос о создании Европейской спутниковой навигационной системы «Галилео». Была подтверждена решимость стран-членов ЕС продолжить либерализацию национальных экономик, в частности, был достигнут компромисс с Францией об открытии к 2004г. национальных энергетических рынков. К 2005г. ожидается либерализация финансового рынка и рынка телекоммуникаций ЕС. Было принято решение о доведении к 2010г. уровня национальных расходов на науку и новые технологии до 3% ВВП, в основном за счет увеличения инвестиций в частном секторе экономики. Серьезные договоренности были достигнуты в социальной сфере. Увеличен средний возраст выхода на пенсию с 58 до 63 лет, принят пакет мер по увеличению женской занятости. С целью открытия национальных рынков труда с 2003г. для граждан ЕС вводится единая карточка медстрахования.

Во многом благодаря конструктивной политике Испании, в нояб. 2002г. на заседании Евросовета в Копенгагене было принято «историческое» решение о принятии в ЕС 10 новых членов в 2004г.

Несмотря на очень высокий уровень отношений со США, Испания безоговорочно поддержала меры, предпринятые ЕС в так называемой «стальной» войне. Высокий уровень отношений был омрачен введением США эмбарго на импорт испанских мандаринов, якобы по причине их зараженности «средиземноморской мушкой». Решить этот вопрос удалось только к концу 2002г., в результате чего испанские производители и экспортеры цитрусовых понесли значительные потери.

Особое внимание в рамках многостороннего сотрудничества уделяется развитию экономических отношений со странами Латинской Америки. Испания традиционно играет роль связующего звена в экономических отношениях между ЕС и странами этого региона. Несмотря на серьезные потери ведущих испанских промышленных объединений в результате экономического коллапса в Аргентине и кризиса в Бразилии, испанские компании «Репсоль-ЯПФ», «Телефоника», «Эндеса» и банки «Бильбао Бискайя Архентария» и «Сантандер Сентраль Испано» не только сохраняют свое присутствие в этих странах, но и расширяют его.

В 2002г. при активном участии Испании были проведены 2 ибероамериканские встречи на высшем уровне, к числу конкретных результатов ко-



торых относят подписание соглашения ЕС-Чили, устанавливающего зону свободной торговли для всех товаров. Подписаны соглашения об экономическом сотрудничестве со странами Андской группы и Меркосура, хотя решить вопрос о конкретных сроках подписания соглашений о свободной торговле с этими странами пока не удалось.

Конструктивную роль Испания стремится играть и в отношении со странами средиземноморского бассейна. В апр. 2002г. в Валенсии состоялась V конференция министров иностранных дел стран участниц барселонского процесса, объединяющего 27 стран региона (во встрече не принимали участие только делегации Сирии и Ливана). При рассмотрении экономических вопросов была подтверждена амбициозная задача по формированию к 2010г. в этом регионе зоны свободной торговли. Была отмечена необходимость увеличения объемов инвестиций в целях ускорения экономического роста и повышения уровня занятости в странах Средиземноморья. Несмотря на то, что инициатива о создании Евро-средиземноморского банка не получила всеобщей поддержки (против выступили северные страны ЕС), тем не менее было принято решение о новых кредитных линиях «южным» государствам на сумму 2 млрд. евро, выделяемых ЕИБ, в т.ч. и на проекты в частном секторе, что, по оценкам испанцев, позволит в 2002-06гг. удвоить объем инвестиций в экономику стран региона. Была отмечена необходимость совершенствования механизма оказания помощи развитию стран Средиземноморья в рамках программы МЕДА, а также содействия доступу «южных» соседей к сельскохозяйственному рынку Евросоюза. Была зафиксирована задача гармонизации правил происхождения товаров, правовых норм, регулирующих порядок осуществления инвестиций, содействия региональной интеграции, либерализации сферы услуг, развития электронной торговли, облегчения доступа к новым технологиям, расширения и совершенствования транспортных и энергетических систем, телекоммуникаций, туристических обменов, сотрудничества в области окружающей среды. Была отмечена необходимость оказания всемерной поддержки инициативам, направленным на стимулирование субрегионального сотрудничества по линии Юг-Юг («Агадирский процесс»). Принято решение о проведении энергетической конференции, а также конференции по защите окружающей среды в Греции. Страны-члены ЕС подтвердили готовность к подключению в перспективе «южных» соседей к навигационной спутниковой системе «Галилео».

Решение вопроса о вступлении в ЕС новых стран диктует для Испании необходимость активизации торгово-экономических отношений со странами Восточной Европы, придания им приоритетного характера. Проведенный в 2002г. специалистами минэкономики анализ испанских инвестиций в экономику указанных стран показал, что они явно недостаточны. Из общего объема иноинвестиций в ПНР на долю Испании приходится 0,7%, в Чехии — 0,18%, Словакии — 0,19%, в Венгрии — 0,8%. На долю указанных стран приходится лишь 4% от общего объема испанского экспорта.

Для улучшения сложившейся ситуации Испанским институтом внешней торговли разработан специальный план, направленный на оказание

финансовой поддержки национальным предприятиям, намеренным развивать свой бизнес в странах — кандидатах на вступление в ЕС.

Существенных изменений в отношениях между Россией и Испанией в 2002г. не произошло. Не удалось согласовать позиции по Соглашению между нашими странами о поощрении и взаимной защите инвестиций. Никак не наполнится конкретным содержанием подписанное в 2000г. Соглашение «долги в обмен на инвестиции».

Развитие отношений Испании с нашей страной в значительной степени идет в рамках диалога Россия-ЕС. Испания во многом способствовала признанию Евросоюзом России как страны с рыночной экономикой. Эти вопросы поднимались в мае 2002г. на переговорах в Москве между президентом РФ В.В.Путиным и председателем правительства Испании Х.М.Аснаром, который в тот период председательствовал в Евросовете.

Испания активно участвует в энергетическом диалоге Россия-ЕС, т.к. весьма заинтересована в продолжении поставок энергоносителей из нашей страны. Мадрид занял конструктивную позицию в решении проблемы Калининградской обл. в связи с предстоящим вступлением в ЕС стран Балтии.

### Иностранное юрлицо

Выбор той или иной формы предпринимательской деятельности инокомпаниями для работы на рынке Испании зависит от целого ряда факторов, в т.ч. вида и периода предстоящей деятельности, требуемой степени контроля за работой создаваемой структуры, размера возникающих складных расходов. Иностранный предприниматель должен принять решение о том, следует ли ему создавать на территории Испании юрлицо, учреждать постоянное представительство или действовать с использованием услуг испанских дистрибьюторов, агентов, комиссионеров.

Действующее законодательство о торговых обществах в значительной степени ориентируется на директивы и регламенты, издаваемые в рамках Евросоюза. Торговый кодекс Испании предусматривает несколько форм хозяйственных обществ. Наиболее распространенными среди испанских и иностранных предпринимателей являются акционерное общество и общество с ограниченной ответственностью.

Акционерное общество (Sociedad Anonima, S.A.). База законодательного регулирования: Торговый кодекс; Королевский законодательный декрет №1564 от 22 дек. 1989г., которым была утверждена окончательная редакция закона «Об акционерных обществах»; Королевский декрет №1784 от 19 июля 1996г., которым был утвержден регламент Торгового реестра; Закон №19 от 25 июля 1989г. «О частичной реформе и приведении торгового законодательства в соответствие с требованиями директив ЕС».

Акционерное общество (в дальнейшем АО) является одной из разновидностей торгового общества, уставной капитал которого делится на акции. Акционеры отвечают по долгам АО лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Минимальный уставной капитал АО должен составлять не менее 60101,21 евро. При этом к моменту регистрации общества должно быть оплачено не менее 25% номинальной стоимости каждой размещенной акции. Испанское законодательство допускает возможность учреждения АО одним лицом.

Учредительные документы создаваемого общества подлежат нотариальному заверению и АО должно быть зарегистрировано в Торговом реестре. Права и обязательства юридического лица возникают у АО после выполнения указанных требований. Процесс учреждения и регистрации АО включает следующие этапы.

1. Преднотариальный. Обществу должно быть присвоено фирменное наименование, которое бы отличало его от всех действующих субъектов рынка. Основные требования, предъявляемые действующим законодательством к фирменному наименованию юридического лица, изложены в регламенте Торгового реестра. На практике заявитель подает ходатайство, содержащее три варианта фирменного наименования, в соответствующий отдел (Sección de Denominaciones) Центрального торгового реестра (Registro Mercantil Central). Реестр рассматривает ходатайство и резервирует за заявителем один из предложенных вариантов (в случае отклонения всех представленных вариантов, подается повторное ходатайство, которое должно содержать новые три варианта наименований). Выпускаемое реестром «негативное свидетельство наименования» (Certificación Negativa de Denominación) не позволяет третьим лицам при определенных условиях в течение 15 месяцев зарезервировать аналогичное фирменное наименование.

Учредители формируют уставной капитал АО. Как правило, в одном из банков открывается счет на имя создаваемого общества, на который акционеры переводят денежные средства в евро (если средства переводятся в инвалюте, должен быть указан их эквивалент в евро). Банковское учреждение, получающее взносы акционеров, выдает им сертификат, удостоверяющий личность и внесенную сумму. Впоследствии указанный сертификат должен быть предъявлен нотариусу.

Формирование уставного капитала АО, в т.ч. в случае неполной оплаты номинальной стоимости акций, должно состояться в течение двух месяцев, предшествующих учреждению нового общества. Учитывая упомянутое требование законодательства, акционерам следует координировать свои действия по внесению денежных средств в банковское учреждение.

Для формирования уставного капитала АО могут использоваться не только денежные средства, но также имущество и права, имеющие экономическую ценность (патенты, ноу-хау). В этом случае акционеры должны ходатайствовать перед Торговым реестром о назначении независимого эксперта, который бы подготовил заключение о стоимости предоставляемого имущества или прав и количестве акций, подлежащих выдаче заинтересованному лицу.

2. Нотариальный. Испанскому нотариусу предоставляются следующие документы: упомянутые выше «негативное свидетельство наименования» и сертификат банковского учреждения, а также проект устава АО. Нотариальное заверение учредительных документов осуществляется в присутствии всех учредителей АО или их законных представителей. Если акционером является юридическое лицо, полномочия его представителя должны иметь нотариальное заверение. Указанная норма в равной степени относится и к инокомпаниям. В нотариальный акт об учреждении АО акционеры вправе включать любые положения и договоренности, которые не противоречат действующему законодательству.

Указанный акт должен содержать следующие обязательные документы и данные: фамилию, имя и возраст учредителей (для физлиц); фирменное наименование юрлица-учредителя; национальность и местожительство учредителей (для юрлиц – юридический адрес); волеизъявление сторон учредить АО; документ, удостоверяющий взносы в уставной капитал, внесенные каждым из учредителей; информацию об общей величине расходов, возникающих в связи с образованием АО (как уже понесенных, так и предстоящих); фамилию, имя и возраст лиц, на которых возлагается исполнение первоначальных административных и представительских функций АО; фирменное наименование юрлица, если указанные функции возлагаются на какую-либо фирму; национальность и местожительство упомянутого представителя (для юрлиц – юридический адрес).

Устав АО содержит следующие сведения: фирменное наименование АО, которое должно включать словосочетание Sociedad Anónima (акционерное общество) или аббревиатуру S.A.; цель и вид деятельности; срок существования общества; дату начала коммерческой деятельности; юридический адрес общества; размер уставного капитала общества: количество, категории (обыкновенные, привилегированные) акций и типы привилегированных акций; размер неоплаченной доли уставного капитала общества, форма и максимальный срок для оплаты; ограничения свободной передачи акций; структуру органа управления общества; порядок созыва и проведения общего собрания акционеров; порядок принятия решений коллективными органами управления общества.

Если одним из учредителей АО является иностранное физическое или юридическое лицо, то в дополнение к указанным выше документам предоставляется заполненный формуляр Д1-А (для иноинвесторов).

3. Постнотариальный. Получение номера налоговой идентификации (NIF) производится в налоговой инспекции по местонахождению АО. Заполняется формуляр 037 и налоговым органом передается оригинал и копия нотариального акта об учреждении общества, а также копия документа, удостоверяющего личность лица, заполнившего и подписавшего формуляр 037.

Налоговые органы выдают представителю АО временный NIF, который приобретает постоянный характер лишь после завершения процедуры регистрации АО в Торговом реестре. Оплачивается налог на имущественные сделки и правовые документированные акты (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados – сокр. ITR) в 1% от величины уставного капитала общества. Налог подлежит оплате в течение 30 дней с момента учреждения общества.

После оплаты ITR и до истечения двух месяцев с момента нотариального заверения учредительных документов должна быть произведена регистрация АО в Торговом реестре по местонахождению общества. По окончании процедуры регистрации АО приобретает права и обязательства юрлица. АО должно зарегистрироваться в качестве плательщика налога на экономическую деятельность (заполняются формуляры 037 и 845). АО приобретает и ведет следующие книги: книгу-регистр именных акций; книгу актов (протоколов);

книгу-регистр сделок единственного учредителя. Все упомянутые книги подлежат предварительной легализации Торговым реестром.

Общество с ограниченной ответственностью (Sociedad De Responsabilidad Limitada, S.L.). База законодательного регулирования: Торговый кодекс; Закон №2 от 23 марта 1995г. «Об обществах с ограниченной ответственностью»; Королевский декрет №1784 от 19 июля 1996г., которым был утвержден регламент Торгового реестра; Королевский законодательный декрет №1564 от 22 дек. 1989г., которым была утверждена окончательная редакция закона «Об акционерных обществах».

Общество с ограниченной ответственностью (в дальнейшем ООО) также является одной из разновидностей торгового общества. Его уставной капитал состоит из долей участников. Участники ООО отвечают по долгам общества лишь в пределах стоимости принадлежащей им доли. Минимальный уставной капитал ООО должен составлять не менее 3005,06 евро. Как и АО общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним лицом.

Процедура учреждения и регистрации ООО имеет много общих черт с рассмотренной выше процедурой учреждения и регистрации АО. Со 2 июня 2003г. в Испании вступил в силу закон «Об обществе с ограниченной ответственностью – новом предприятии», который в значительной степени упростил для предпринимателей процедуру создания средних и малых предприятий.

В мае 2003г. фирма Landwell, входящая в состав известной компании PricewaterhouseCoopers, обнародовала доклад, подготовленный для Европейской комиссии. Целью проведенного фирмой исследования было изучение и сравнительный анализ общих тарифов и сроков создания новых предприятий в различных странах-членах Евросоюза. Испания была отнесена к категории государств ЕС, в которых быстрее и дешевле всего можно учредить новое предприятие. Подобное заключение было сделано на основе фактических данных, которыми располагала фирма Landwell, т.е. положения вышеуказанного закона «Об обществе с ограниченной ответственностью – новом предприятии» в расчет не принимались.

Следует привести следующие показатели упомянутого доклада: новое предприятие в Испании начинает коммерческую деятельность по истечении 15 дней с момента учреждения (средний европейский показатель – 4,8 недели; в Германии, Португалии, Великобритании и Швеции указанный период колеблется от 4 до 6 недель); регистрационные расходы (нотариус, регистрация в реестре, выплата прямых налогов) составляет в Испании 400 евро (средний европейский показатель – 1700 евро; в Нидерландах – 3300 евро; в Италии – 7000 евро); регистрационные сборы и оплата услуг экспертов (по налоговому и правовым вопросам) составляет в Испании 1500 евро (средний европейский показатель – 5120 евро).

### Филиал инофирмы

Испанское законодательство предусматривает возможность создания других хозяйственных обществ (коллективного, трудового, кооперативного общества, командитного товарищества). Однако все перечисленные виды обществ практически не находят применения в деятельности иностранных предприятий и компаний на испанском рынке.

Инокомпании, действующие на рынке страны пребывания, достаточно часто прибегают к открытию филиала в Испании. В соответствии с испанским законодательством филиал является самостоятельным юридическим лицом, которое в организационном и финансовом плане не зависит от материнской компании. Процедура учреждения филиала иностранного юрлица включает следующие этапы:

– иностранной компанией принимается решение об учреждении своего филиала на территории Испании. Указанное решение принимается на основе положений действующего законодательства соответствующего иностранного государства. Решение подлежит заверению консульским учреждением Испании в иностранном государстве. Консульская служба удостоверяет тот факт, что материнская компания учреждена в полном соответствии с законодательством своей страны и осуществляет законную предпринимательскую деятельность;

– в Торговом реестре запрашивается т.н. «негативное свидетельство наименования» (более подробно данная процедура излагается в разделе об учреждении АО); в любое банковское учреждение Испании вносится депозит в 3005,06 евро (в случае учреждения филиала в форме ООО) или в 25% от уставного капитала АО; редактируется устав филиала, который подлежит нотариальному заверению;

– в налоговой инспекции по местонахождению филиала запрашивается номер налоговой идентификации; оплачивается налог на имущественные сделки и правовые документированные акты (ITR) в размере 1% от величины уставного капитала;

– до истечения двух месяцев с момента нотариального заверения учредительных документов должна быть произведена регистрация филиала в Торговом реестре. Предоставляются следующие документы: решение материнской компании об учреждении филиала; «негативное свидетельство наименования»; учредительные документы, заверенные нотариусом, и свидетельство о заверении решения материнской компании консульским учреждением Испании в соответствующем иностранном государстве; номер налоговой идентификации; документ, подтверждающий оплату налога на имущественные сделки и правовые документированные акты (ITR).

По окончании процедуры регистрации филиал приобретает права и обязательства юрлица. После внесения депозита в испанский банк учредители филиала обязаны направить в Реестр иностранных инвестиций при минэкономике соответствующую информацию о проведенных операциях.

### Представительство инофирмы

Если иностранная компания заинтересована в создании собственной организационно-правовой структуры (без образования юрлица) на территории Испании, то может быть рекомендовано учреждение отделения (sucursal). Указанная структура зависит от учредившего его предприятия, однако имеет самостоятельное управление и отчетность.

Порядок аккредитации отделения иностранной компании в Испании определяется несколькими нормативными актами. В концентрированном виде правовая природа данной формы деятельности нашла отражение в решении гендирекции реестров

и нотариусов от 11 сент. 1990г. Документы об учреждении отделения требуют нотариального заверения, а сама создаваемая структура подлежит регистрации в Торговом реестре по месту учреждения. Для создания отделения иностранной компании в Испании необходимо представить:

– учредительные документы и устав иностранного общества, создающего отделение; документы, подтверждающие полномочия представителей иностранного общества;

– акт, удостоверяющий решение иностранного общества об учреждении отделения. Упомянутый акт должен содержать информацию об источниках финансирования отделения, уполномоченных лицах, которым поручается осуществлять все необходимые действия, связанные с учреждением отделения, лице (лицах), уполномоченном (ных) представлять отделение.

При регистрации отделения необходимо представить выписку любого банковского учреждения Испании о наличии у отделения средств, необходимых для начального этапа деятельности. Следует получить номер налоговой идентификации.

Помимо отделений существуют и иные формы представительств иностранных компаний в Испании, которые не являются юридическими лицами и для образования которых не существует требования об обязательной регистрации.

При выборе российской компанией формы своего представительства в Испании следует учитывать положения действующей Конвенции между правительствами РФ и Королевства Испания об избежании двойного налогообложения и предотвращения уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал. На основе положений указанной Конвенции необходимо определить, будет ли организуемая структура относиться к категории «постоянного представительства» или нет, поскольку от этого будет зависеть режим налогообложения не только представительства на территории Испании, но и самой компании. Следует проанализировать следующие статьи Конвенции от 16 дек. 1998г.

Статья 5. Постоянное представительство.

1. Для целей настоящей Конвенции термин «постоянное представительство» означает постоянное место деятельности, через которое полностью или частично осуществляется предпринимательская деятельность предприятия.

2. Термин «постоянное представительство» включает: место управления; отделение; контору; фабрику; мастерскую; шахту, нефтяную или газовую скважину, карьер или другое место добычи природных ресурсов.

3. Строительная площадка или строительный или монтажный объект образуют постоянное представительство, только если они существуют в течение периода, превышающего 12 мес.

4. Независимо от предыдущих положений настоящей статьи считается, что термин «постоянное представительство» не включает: использование сооружений исключительно для цели хранения, демонстрации или поставки товаров или изделий, принадлежащих предприятию; содержание запасов товаров или изделий, принадлежащих предприятию, исключительно для цели хранения, демонстрации или поставки; содержание запасов товаров или изделий, принадлежащих предприятию, исключительно для цели переработки другим

предприятием; содержание постоянного места деятельности исключительно для цели закупки товаров или изделий или для сбора информации для предприятия; содержание постоянного места деятельности исключительно для цели осуществления для предприятия любой другой деятельности подготовительного или вспомогательного характера; содержание постоянного места деятельности исключительно для осуществления любой комбинации видов деятельности, упомянутых в подпунктах от «а» до «е», при условии, что совокупная деятельность постоянного места деятельности является результатом такой комбинации, имеет подготовительный или вспомогательный характер.

5. Независимо от положений пунктов 1 и 2, если лицо иное, чем агент с независимым статусом, в отношении которого применяется пункт 6, осуществляет деятельность от имени предприятия и имеет и обычно использует в Договариваемом государстве полномочия заключать контракты от имени этого предприятия, то считается, что это предприятие имеет постоянное представительство в таком государстве в отношении любой деятельности, которую это лицо осуществляет для предприятия, за исключением случаев, когда деятельность такого лица ограничивается видами деятельности, упомянутыми в пункте 4, которые даже если и осуществляются через постоянное место деятельности, не превращают такое постоянное место деятельности в постоянное представительство в соответствии с положениями настоящего пункта.

6. Предприятие не будет рассматриваться как имеющее постоянное представительство в Договариваемом государстве только потому, что оно осуществляет предпринимательскую деятельность, в таком государстве через брокера, комиссионера или любого другого агента с независимым статусом, при условии, что эти лица действуют в рамках своей обычной деятельности.

7. Тот факт, что компания, являющаяся резидентом одного Договариваемого государства, контролирует или контролируется компанией, которая является резидентом другого Договариваемого государства, или которая осуществляет предпринимательскую деятельность в этом другом государстве (либо через постоянное представительство, либо каким-то иным образом), сам по себе не означает, что любая из этих компаний становится постоянным представительством другой.

Статья 7. Прибыль от предпринимательской деятельности.

1. Прибыль предприятия одного Договариваемого государства подлежит налогообложению только в этом государстве, если только предприятие не осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договариваемом государстве через находящееся там постоянное представительство. Если предприятие осуществляет предпринимательскую деятельность вышеуказанным образом, то прибыль предприятия может облагаться налогом в другом государстве, но только в той части, которая относится к этому постоянному представительству.

2. С учетом положений пункта 3, если предприятие одного Договариваемого государства осуществляет предпринимательскую деятельность в другом Договариваемом государстве через находящееся там постоянное представительство, то в

каждом Договаривающемся государстве к этому постоянному представительству относится прибыль, которую оно могло бы получить, если бы оно было самостоятельным и отдельным предприятием, занятым такой же или аналогичной деятельностью при таких же или аналогичных условиях, и действовало в полной независимости от предприятия, постоянным представительством которого оно является.

3. При определении прибыли постоянного представительства разрешаются вычеты расходов понесенных для целей постоянного представительства, включая управленческие и общеадминистративные расходы, независимо от того понесены ли эти расходы в государстве, где находится постоянное представительство, или за его пределами.

4. Никакая прибыль не относится к постоянному представительству лишь на основании закупки этим постоянным представительством товаров или изделий для предприятия.

5. Если прибыль включает виды доходов, которые рассматриваются отдельно в других статьях настоящей Конвенции, то положения таких статей не затрагиваются положениями настоящей статьи.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что перечень части 2 ст. 5, содержащий образования и структуры, которые относятся к понятию «постоянное представительство», не носит исчерпывающего характера. На практике это может привести к возникновению ситуации, при которой первоначальный статус созданной российской компанией структуры в Испании может измениться. Испанские налоговые органы вправе в любой момент в зависимости от характера осуществляемой представительством деятельности перевести его в разряд «постоянного представительства», установив соответствующий режим налогообложения.

## Услуги инофирмам

Деятельность иностранных компаний в Испании с использованием услуг, предоставляемых местными операторами (физ. и юрлицами) Данная форма ведения коммерческой деятельности на рынке имеет как свои преимущества, например, сравнительно небольшие первоначальные финансовые затраты, так и некоторые недостатки, в частности, по сравнению с учреждением общества или организацией представительства ослабляется контроль со стороны компании за проводимыми операциями. Данная форма деятельности получает все более широкое распространение в Испании среди иностранных предприятий.

Договор комиссии. Правовое регулирование комиссионных сделок содержится в Торговом кодексе Испании, начиная со ст.244. В соответствии с договором комиссии комиссионер обязуется за определенное вознаграждение осуществить в интересах комитента (в нашем случае — иностранной компании) и за его счет одну или несколько коммерческих операций.

Испанское законодательство предусматривает две разновидности комиссионного договора: когда комиссионер выступает на рынке от собственного имени (в этом случае он сам подписывает сделку с третьими лицами и несет перед ними ответственность за исполнение договорных условий); когда комиссионер выступает от имени ко-

митента (в данном случае правоотношения по заключаемым сделкам возникают с третьими лицами у комитента).

Основные обязательства комиссионера: 1. Четко исполнять инструкции и указания комитента; 2. Самостоятельно исполнять обязательства по договору комиссии. Передача даже части своих обязательств третьим лицам возможна лишь с согласия комитента; 3. Если договор предусматривает выплату комиссионеру наряду с обычным комиссионным вознаграждением (comision ordinaria) гарантированного вознаграждения (comision de garantia), то на комиссионера переходят все риски, связанные со своевременным исполнением обязательств третьими лицами перед комитентом; 4. Без согласия комитента комиссионер не вправе закупать для себя или третьего лица товар, который он должен продать, а также продавать тот товар, который ему поручено купить.

Основные обязательства комитента: 1. Перевести оговоренные в договоре средства, которые предназначаются для финансирования деятельности комиссионера. Комиссионер имеет право не приступать к исполнению своих обязательств по сделке до тех пор, пока соответствующие средства не будут им получены; 2. Выплатить комиссионеру установленное в договоре комиссионное вознаграждение; 3. Оплатить комиссионеру возникшие расходы, связанные с исполнением договора комиссии.

Агентский договор. Вопросы заключения и исполнения агентского договора в Испании регулируются законом №12 от 27 мая 1992г. «Об агентском договоре». Указанный акт инкорпорировал в национальное законодательство положения директивы ЕЭС N86/653 от 18 дек.

В соответствии с условиями агентского договора физ. или юрлицо (агент) обязуется за определенное вознаграждение на постоянной основе в качестве независимого посредника осуществлять коммерческие операции в интересах, от имени и за счет принципала (в нашем случае — инокомпании). Коммерческий агент не занимается перепродажей, а способствует продвижению на рынке товаров принципала, а также заключению и исполнению сделок купли-продажи, не принимая каких-либо финансовых рисков, связанных с реализацией упомянутых сделок.

Сравнение договора комиссии с агентским договором свидетельствует о том, что последняя сделка способствует созданию более тесных и долгосрочных отношений между сторонами. В отличие от комиссионера, агент обязуется способствовать заключению и совершению не одной или нескольких сделок, а всех возможных коммерческих операций принципала в течение определенного периода времени и на определенной территории.

Основные обязательства агента: 1. Осуществлять продвижение на рынке товаров принципала, а также способствовать заключению коммерческих сделок; 2. Информировать принципала о ситуации, складывающейся на соответствующем рынке товаров; 3. Следовать инструкциям и указаниям принципала; 4. Урегулировать претензии по качеству и количеству, предъявляемые третьими лицами.

Основные обязательства принципала: 1. Предоставить агенту необходимое количество образцов товара, каталогов, информацию о ценах на продукцию и другую документацию, которые по-

требуются агенту для исполнения своих обязательств по договору; 2. Регулярно снабжать агента информацией, необходимой для продвижения и продажи товаров на рынке; 3. Выплачивать агенту установленное в договоре вознаграждение.

Следует отметить еще несколько положений действующего законодательства, которые необходимо учитывать при заключении и исполнении агентских договоров. Если в контракте между сторонами не оговорено специального порядка, то принципал обязан в течение 15 дней с момента получения уведомления агента принять или отклонить предложенную сделку. Закон допускает следующие формы агентского вознаграждения: фиксированную сумму, фиксированный процент или комбинацию двух первых форм. Как правило, агент не разделяет с принципалом коммерческие риски, связанные с исполнением той или иной сделки. Однако из указанного правила может быть сделано исключение в том случае, если стороны по контракту согласуют выплату агенту т.н. гарантированного вознаграждения. Действующее испанское законодательство обеспечивает защиту прав и интересов агента. В случае досрочного расторжения сделки принципал обязан возместить агенту расходы, которые последний не успел окупить. По истечении срока действия агентского контракта или его досрочного расторжения агент вправе требовать выплаты определенной компенсации за сеть клиентов, найденную и предоставленную им в распоряжение принципала в период срока действия сделки. Разумеется, агент теряет права требования выплаты указанных возмещений в тех случаях, когда принципал расторгает сделку вследствие неисполнения агентом своих обязательств.

Дистрибуторский договор. Существуют и иные формы ведения коммерческой деятельности на испанском рынке. Из наиболее распространенных следует упомянуть дистрибуторский договор. В настоящее время эта сфера отношений регулируется целым рядом подзаконных актов, что создает большие практические трудности для хозяйствующих субъектов. Однако министр Испании работает над проектом соответствующего закона, который установит правовые режимы для отдельных видов сделок, в т.ч. контракта с правом исключительной закупки.

## Малый бизнес

Об изменениях и дополнениях к испанскому законодательству, регулирующему порядок создания и деятельности обществ с ограниченной ответственностью. Малый и средний бизнес имеет определяющее значение для экономики Испании. Предприятия и фирмы, численный состав которых не превышает 249 чел., составляют 99,8% от общего количества юрлиц, зарегистрированных в стране.

Самой распространенной формой малого и среднего бизнеса в Испании является общество с ограниченной ответственностью. Из созданных в 2001г. 65180 малых и средних предприятий 49174 (или 75%) были учреждены в форме обществ с ограниченной ответственностью.

Приведенные данные объясняют причины столь пристального внимания со стороны испанской администрации к совершенствованию действующего законодательства, регулирующего порядок создания и деятельности обществ с ограниченной ответственностью. 13 марта 2003г. парла-

мент страны утвердил окончательную редакцию закона «Об обществе с ограниченной ответственностью – новом предприятии», положения которого вносят изменения и дополнения в действующий закон №2 от 23.03.95. «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также в целый ряд других законодательных актов.

Новый закон должен покончить с имеющимися бюрократическими барьерами на пути создания малых и средних предпринимательских структур. Если ранее на регистрацию общества требовалось до 2 месяцев, то теперь созданы предпосылки для учреждения общества с ограниченной ответственностью в **течение 48 часов**.

Над этим проектом, получившим название «Новое предприятие» (Nueva Empresa) испанское правительство (главным образом, в лице минэкономики) работало в течение длительного периода. Основной целью проекта является максимальное упрощение для предпринимателя процедуры создания нового юридического лица. Ныне действующий порядок учреждения предприятий подразумевает прохождение 14 инстанций до момента получения регистрационного свидетельства. После вступления в силу нового закона предпринимателю достаточно будет заполнить лишь один формуляр – единый электронный документ – и отправить его нотариусу. Все остальные процедуры осуществляются нотариусом, торговыми реестрами и органами администрации.

Новое предприятие представляет собой одну из разновидностей обществ с ограниченной ответственностью (уставной капитал должен находиться в пределах 3012-120202 евро), для которых установлены упрощенная процедура регистрации и специальное регулирование отдельных аспектов деятельности. К числу последних можно отнести следующие: льготный налоговый режим в течение первых двух лет; упрощенная процедура бухгалтерской отчетности; введение стандартной формы устава; возможность создания долей участия без права голоса; упрощенная процедура созыва общего собрания, в т.ч. с использованием электронных средств связи; получение бесплатной правовой помощи в течение первых лет существования.

Следует отметить еще одну новацию рассматриваемого законодательного акта, которая относится не только к обществу с ограниченной ответственностью – новому предприятию, а носит универсальный характер и распространяется на все иные формы предпринимательских образований. Речь идет об изменениях и дополнениях к Гражданскому кодексу Испании (главы: наследование по завещанию и раздел совместного имущества супругов при разводе), призванных сохранить целостность широко распространенных в стране пребывания семейных предприятий – хозяйственных комплексов, контролируемых членами одной семьи.

Выше уже упоминалось о том, что новый законодательный акт вносит изменения и дополнения в действующий закон №2 от 23.03.95. «Об обществах с ограниченной ответственностью». В закон 1995г. инкорпорируется глава 12 (Общество – новое предприятие), состоящая из 7 разделов и 15 статей. Указанная глава определяет правовой режим общества (в дальнейшем ОНП).

Ст. 130 предусматривает, что ОНП является одной из разновидностей общества с ограниченной ответственностью.

Фирменное наименование нового общества включает имя и фамилии (матери и отца) одного из учредителей, а также код предприятия, который позволит безошибочно идентифицировать данное юрлицо. Минэкономики Испании предписывается издать соответствующий приказ, который установит процедуру присвоения упомянутого кода. В наименовании юридического лица должно также в обязательном порядке содержаться упоминание о том, что оно является *Sociedad Limitada Nueva Empresa* (общество с ограниченной ответственностью – новым предприятием) или сокращенно *SLNE*. Фирменное наименование заносится в специальный раздел Центрального торгового реестра и одному из учредителей (либо его уполномоченному представителю) выдается сертификат (ст. 131).

ОНП вправе осуществлять все или любые из следующих видов деятельности, которые указываются в уставе предприятия: сельскохозяйственное производство, животноводство, ведение лесного хозяйства, рыболовство, промышленное производство, строительство, торговля, туризм, предоставление транспортных и телекоммуникационных услуг, а также посреднических, профессиональных и иных видов услуг. Учредители могут включить в уставные документы и какие-либо специфические виды деятельности, которые выходят за рамки перечисленных. Отказ в регистрации одного из специфических видов деятельности не должен влиять на процедуру и сроки регистрации ОНП, установленные в ст. 134 (при наличии соответствующего волеизъявления учредителей).

Законодатель устанавливает следующий перечень видов деятельности, которыми ОНП не вправе заниматься: деятельность, осуществление которой требует организации предприятия в форме акционерного общества; деятельность, носящая уникальный или исключительный характер. Форму ОНП не могут применять общества, имеющие в соответствии с законом №43 от 27.12.95. «О налоге на общества» специальный режим управления активами. (ст. 132).

В качестве учредителей ОНП могут выступать исключительно физлица. В момент учреждения общества число учредителей не может превышать 5. Не допускается создание ОНП с единственным учредителем или приобретение единоличной доли в действующем ОНП, если соответствующее физлицо уже является единоличным учредителем другого ОНП. В связи с этим при регистрации нового ОНП с единственным учредителем или приобретении единоличной доли в действующем ОНП заинтересованное лицо должно давать письменное подтверждение того, что не имеет единоличной доли в другом ОНП. (ст. 133).

Раздел 2 (ст. 134) закона определяет ускоренную процедуру учреждения ОНП, которая предусматривает возможность использования передовых телекоммуникационных средств.

Учредительные документы о создании ОНП подлежат нотариальному заверению в установленном порядке. После чего данные о предприятии вносятся в Торговый реестр по местонахождению нового общества. Права и обязательства юридического лица возникают у ОНП с момента регистрации в Торговом реестре.

В процессе регистрации ОНП допускается использование современных средств связи (электронных и информационных) в соответствии с

действующим порядком, в т.ч. применительно к деятельности нотариуса, регистрационных служб и органов государственной администрации. Нотариально заверенные учредительные документы могут направляться в Торговый реестр только нотариусами. Последний должен соблюдать требования действующего законодательства, обеспечивающего правовую надежность документов и материалов, которые передаются по современным телекоммуникационным каналам. Законодатель особо указывает на необходимость соблюдения нотариусами и работниками регистрационных служб в процессе учреждения ОНП, осуществляемого с применением передовых средств связи, норм и предписаний, регулирующих режим передовой электронной подписи (*firma electronica avanzada*).

Учредители ОНП вправе самостоятельно или через своего представителя осуществить на общих основаниях все предусмотренные законодательством процедуры по регистрации предприятия, освободив тем самым нотариуса от обязательства по их исполнению. Нотариус обязан заверить учредительные документы в течение 24 часов.

В соответствии с действующим законодательством о регистрации предприятий нотариус должен провести проверку, подтверждающую отсутствие в реестре предприятий фирменного наименования, которое планируется присвоить учреждаемому ОНП. По завершении указанной проверки незамедлительно производится процедура нотариального заверения.

После чего нотариус направляет соответствующее уведомление (с приложением единого электронного документа) в налоговые органы в целях получения налогового идентификационного номера ОНП, взыскивает государственную пошлину и направляет заверенную копию документов в Торговый реестр.

Независимо от применяемой формы регистрации и всегда, когда в качестве устава используется разрабатываемая минэкономики Испании стандартная форма (см. часть 2 десятого дополнительного распоряжения), сотрудник Торгового реестра должен рассмотреть представленные документы и осуществить регистрацию ОНП в течение 24 часов с момента получения всех необходимых материалов. Если предоставленные документы не соответствуют установленным требованиям или являются неполными, указанный выше срок отсчитывается с момента получения исправленных или дополнительных документов.

Если сотрудник Торгового реестра отказывает по каким-либо причинам в регистрации, он должен уведомить о своем решении в течение 24 часов с момента представления документов соответствующего нотариуса и представителя учредителей (если таковой был назначен), а также налоговые органы.

Если природа допущенной ошибки позволяет в соответствии с действующим законодательством ее устранение самим нотариусом (и если последний согласен с решением сотрудника Торгового реестра), нотариус должен в течение последующих 48 часов исправить указанную ошибку.

По окончании процедуры регистрации ОНП сотрудник Торгового реестра направляет регистрационные данные нотариусу, включая соответствующую часть единого электронного документа, которая содержит регистрационные данные вновь учрежденного ОНП.

В течение 24 часов с момента получения регистрационных данных от сотрудника Торгового реестра нотариус обязан выдать нотариально заверенное свидетельство о регистрации ОНП. Упомянутое свидетельство должно удостоверять налоговый идентификационный номер ОНП, факт регистрации ОНП и факт направления налоговым органам единого электронного документа. После завершения процедуры регистрации ОНП сотрудник Торгового реестра направляет данные о новом обществе в Центральный реестр.

Раздел 3 закона содержит требования, предъявляемые к уставному капиталу и долям участия ОНП. В соответствии со ст. 135 размер уставного капитала ОНП должен находиться в следующих пределах: не менее 3012 евро и не более 120202 евро. Взнос в уставной капитал ОНП должен быть осуществлен в денежной форме.

Доли участия в ОНП могут передаваться только физлицам. Если по каким-либо причинам состоится передача доли в ОНП юридическому лицу, то законодательством устанавливается трехмесячный срок, в течение которого указанная доля подлежит отчуждению физическому лицу. Если упомянутое требование не исполняется в течение установленного срока, то ОНП переводится в общий режим общества с ограниченной ответственностью. (ст. 136).

В ОНП не обязательно ведение регистрационной книги собственников долей. Передача доли от одного физического лица другому требует нотариального заверения. (ст. 137).

В соответствии со ст. 138 порядок созыва и проведения общего собрания ОНП устанавливается положениями действующего закона №2 от 23.03.95. «Об обществах с ограниченной ответственностью». Новый законодательный акт значительно упрощает при этом процедуру созыва общего собрания, предоставляя возможность руководящим органам осуществлять оповещение заинтересованных лиц по почте или с использованием электронных средств связи. В этом случае не обязательно давать объявления о предстоящем собрании в Официальный бюллетень Торгового реестра или в одно из муниципальных изданий по местонахождению предприятия.

Руководит работой ОНП единоличный управляющий или коллективный орган. В последнем случае данный орган не может иметь форму и режим деятельности административного совета. Представление ОНП в отношениях с третьими лицами осуществляется единоличным управляющим или одним или несколькими членами коллективного органа. В качестве управляющего должен быть назначен один из совладельцев ОНП. Общее собрание вправе установить форму и размер вознаграждения, подлежащего выплате за выполнение функций управляющего. Как правило, управляющие назначаются на неопределенный срок, однако в отдельных случаях по решению общего собрания может быть установлено временное ограничение. Для освобождения от должности управляющего требуется решение общего собрания, которое принимается на основе положений ст. 53.1 закона №2 от 23.03.95. (если в уставе ОНП не содержится требования о необходимости принятия указанного решения 2/3 голосов). Совладелец ОНП, занимающий в данный момент должность управляющего, не принимает участия в голосовании по указанному вопросу. (ст. 139).

Ст. 140 закона устанавливает перечень изменений, которые могут вноситься в устав ОНП: наименование предприятия (при условии соблюдения положений ст. 131), его местонахождение и уставной капитал (с учетом положений ст. 135). Если совладельцы ОНП приходят к соглашению об увеличении уставного капитала общества до суммы, превышающей установленной в ст. 135 максимальный предел (120202 евро), то одновременно должно быть принято решение об организационно-правовой форме нового предприятия (это может быть любой тип общества, включая и общество с ограниченной ответственностью). Если по какой-либо причине происходит переуступка доли физического лица, имя и фамилии которого фигурируют в наименовании ОНП, то следует внести соответствующее изменение в фирменное наименование, присвоив обществу имя и фамилии одного из остающихся совладельцев.

Ст. 141 закона допускает ведение бухгалтерской отчетности ОНП по упрощенной схеме, установленной действующим законодательством.

Ликвидация ОНП может состояться при наличии оснований, определенных действующим законом №2 от 23.03.95. Новый законодательный акт устанавливает два специальных основания для ликвидации ОНП: если активы ОНП в результате возникающих убытков резко сокращаются и в течение 6 месяцев опускаются ниже отметки, соответствующей 50% от величины уставного капитала; если в отношении ОНП применяется специальный режим, предусмотренный главой 6 раздела VI-II закона №43 от 27.12.95. «О налоге на общества».

ОНП может быть преобразовано в акционерное общество, в командитное товарищество, в кооперативное предприятие и иные виды юридических лиц, указанные в ст. 143 закона. Для преобразования ОНП в общество с ограниченной ответственностью требуется решение общего собрания, принимаемое простым большинством голосов, и приведение уставных документов в соответствие с требованиями действующего законодательства. Регистрация общества с ограниченной ответственностью в Торговом реестре должна состояться не позднее двух месяцев с момента принятия соответствующего решения общим собранием.

Наряду с включением главы 12, определяющей правовой режим ОНП, в действующий закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» инкорпорирован целый ряд важных положений, призванных обеспечить своевременную регистрацию и надлежащее функционирование новой разновидности обществ с ограниченной ответственностью. В частности, восьмое дополнительное распоряжение регулирует целый комплекс вопросов, связанных с использованием т.н. единого электронного документа (ЕЭД).

ЕЭД включает в себя все данные об ОНП, которые в соответствии с действующим законодательством должны предоставляться органам государственной власти и торговым реестрам для регистрации нового общества, а также для исполнения предписаний в налоговой сфере и области социального страхования.

Форма ЕЭД разрабатывается министерством экономики по согласованию с минфином и другими заинтересованными министерствами. Указан-



ная форма подлежит утверждению Советом министров. Передача ЕЭД осуществляется путем применения современных электронных средств связи на основе действующих предписаний и норм.

Минэкономики Испании по согласованию с другими органами государственной администрации вправе создавать консультационные центры, которые могли бы оказывать содействие создаваемым предпринимательским структурам как на стадии учреждения, так и в течение первых нескольких лет их деятельности. Для этих целей предусматривается использование центров Единого предпринимательского окна (Ventanilla Unica Empresarial).

Девятое дополнительное распоряжение предусматривает создание системы взаимодействия между органами государственной администрации (минфином, министерством по труду и социальным вопросам, налоговыми органами), с одной стороны, организациями, осуществляющими регистрацию ОНП (торговые реестры, нотариусы), с другой стороны, торгово-промышленными палатами, с третьей, наконец, самими новыми предприятиями. Планируется подписание нескольких соглашений между субъектами, участвующими в указанных правоотношениях. Эти соглашения должны учесть соответствующие требования, которые изложены в приказах, подлежащих изданию минфином, минтрудом и налоговыми органами. Присоединение ОНП к подобным соглашениям позволит им, например, представлять декларации в налоговые органы и данные в органы социального страхования с помощью современных телекоммуникационных средств.

Закон предоставляет следующие налоговые льготы ОНП (тринадцатое дополнительное распоряжение): отсрочку на 1 г. от уплаты налога на наследство и оформление правовых актов (размер платежа может достигать 538 евро); отсрочку на 2 г. от уплаты налога на общества (до 35%); отсрочку на 1 г. от уплаты налога с физлиц.

Отсрочка от уплаты первых двух налогов не сопровождается требованием о предоставлении гарантий со стороны ОНП. Лишь в последнем случае налоговые органы вправе потребовать от ОНП предоставления какого-либо обеспечения.

Новый законодательный акт вносит целый ряд изменений в положения действующего закона «Об обществах с ограниченной ответственностью». Обществу предоставляется право приобретения долей своих участников как при отчуждении доли, так и в случае смерти участника (ст. ст. 29, 32 и 40). В этом случае в течение 3 лет приобретенные доли должны быть проданы третьим лицам или погашены. Обществам с ограниченной ответственностью предоставляется право создавать доли участия без права голоса. (ст. 42 bis). Номинальная стоимость таких долей не может превышать 50% от уставного капитала общества. Правовой режим долей участия без права голоса определяется ст. ст. 90-92 закона «Об акционерных обществах» (безголосые акции).

Внесены определенные коррективы в закон «О налоге на общества» и «Об оказании бесплатной правовой помощи».

В целях защиты интересов, прежде всего, малого и среднего бизнеса законодатель внес изменения и дополнения в действующий Гражданский кодекс. Новые нормы призваны сохранить целостность имеющих широкое распространение в

Испании семейных предприятий в условиях возможной смены собственника. Так, в соответствии с положениями новой редакции ст. 1056 ГК. Испании завещатель получает дополнительные возможности для сохранения своего предприятия, действующего хозяйственного комплекса или контроля над капиталом в каком-либо обществе. Он вправе передать свой бизнес в руки одного наследника при условии удовлетворения законных требований других наследников путем выплат их доли наличными. При этом оплата долей других наследников может быть произведена в течение 5 лет с момента смерти завещателя. Другие наследники вправе требовать уступки своей доли в имуществе хозяйственного комплекса только в том случае, если отсутствует реальный механизм оплаты их долей наличными.

В случае расторжения брака тот из супругов, который управляет действующим хозяйственным комплексом, имеет преимущественное право на получение указанного комплекса при разделе имущества. (ст. 1406 ГК).

Новый законодательный акт должен быть обнародован в ближайшее время и вступит в силу через два месяца после его публикации в государственном официальном бюллетене. Указанный период необходим администрации для подготовки ряда подзаконных актов.

## Вид на жительство

**О**б условиях и порядке предоставления вида на жительство законодательству Испании (в привязке к деятельности иностранных инвесторов). Основными правовыми актами, регулиющими порядок въезда и пребывания иностранных граждан на территории Испании, являются Органический закон №4 от 11 янв. 2000г. «О правах и свободах иностранцев в Испании и их социальной интеграции» в редакции Органического закона №8 от 22 дек. 2000г. (в дальнейшем закон №4/2000), а также Королевский декрет №864 от 20 июля 2001г., которым был утвержден регламент о применении закона «О правах и свободах иностранцев в Испании и их социальной интеграции» (в дальнейшем Регламент).

Закон №4/2000 предусматривает три режима нахождения иностранных граждан на испанской территории (ст. 29): режим пребывания (не более 90 дней); режим временного проживания (свыше 90 дней, но не более 5 лет); режим постоянного проживания (без ограничения по сроку). Законодательный акт устанавливает также несколько специальных режимов, в частности для апатридов, беженцев, несовершеннолетних, лиц без документов.

Подробная регламентация порядка и условий предоставления вида на жительство в Испании содержится в разделе 2 Регламента. Ст. 40 устанавливает общую норму, согласно которой любой иностранец, желающий проживать на испанской территории, должен предварительно получить разрешение на временное или постоянное проживание. В той же статье закрепляется важный принцип, определяющий взаимосвязь между выдачей вида на жительство и предоставлением разрешения на работу в тех случаях, когда иностранец намерен заниматься в Испании предпринимательской деятельностью или работать по найму. В данном случае срок разрешения на временное проживание должен соответствовать сроку разрешения на работу.

Разрешение на временное проживание может быть предоставлено иностранцам, находящимся на испанской территории, в следующих случаях (ст. 41 Регламента):

— лицам, подающим ходатайство на временное проживание в первый раз, а также лицам, которым отказано в предоставлении разрешения на постоянное проживание (временный вид на жительство предоставляется иностранцу, который предъявит доказательства наличия средств, достаточных для его содержания, а также для содержания его семьи, в тех случаях, когда он не намерен заниматься предпринимательской деятельностью или работать по найму; если иностранец собирается заниматься в Испании предпринимательской деятельностью или работать по найму, то предоставление вида на жительство зависит от получения им административного разрешения на работу, указанного в ст. 36 закона №4/2000; наконец, временный вид на жительство может быть получен обладателем права на воссоединение семьи);

— лицам, имевшим ранее подобное разрешение, но не получившим его продление (при условии постоянного пребывания на испанской территории без вида на жительство в течение двух лет);

— лицам, имеющим возможность удостоверить факт своего непрерывного пребывания на испанской территории без вида на жительство в течение 5 лет;

— лицам, имеющим возможность удостоверить факт своего непрерывного пребывания на испанской территории в течение 3 лет в связи с какой-либо особой ситуацией (работа в стране, семейные связи с испанским гражданином или иностранцем, имеющим вид на жительство в Испании).

Разрешение на временное проживание может быть предоставлено в следующих исключительных случаях: перемещенным лицам, определение которых содержится в регламенте к закону «О предоставлении убежища»; лицам, которым отказано в предоставлении убежища, но министерством внутренних дел разрешено пребывание в Испании; лицам, ставшим жертвами всякого рода проявления расизма или пострадавшим от преступлений на почве межнациональной розни; лицам, сотрудничающим с органами государственной администрации и судами Испании, а также представляющим интерес для государства и госбезопасности.

Особую категорию лиц, которым может быть предоставлено разрешение на временное проживание, составляют обладатели прав на восстановление семьи, а также дети, родившиеся в Испании у иностранных граждан, имеющих временный вид на жительство.

Срок действия разрешения на временное проживание, выдаваемого в первый раз, по общему правилу не может превышать 1г. Исключения из указанного правила могут быть сделаны для лиц, относящихся к особой категории (обладателей прав на восстановление семьи и детей, родившихся в Испании у иностранных граждан).

Ст. 42 Регламента устанавливает условия предоставления разрешения на постоянное проживание в Испании. Правом на получение упомянутого разрешения обладают лица: имеющие возможность удостоверить факт своего законного непрерывного нахождения на территории страны в течение 5 лет; имеющие возможность доказать факт получения в Испании пенсии по старости, предо-

ставленной органами системы социального страхования; имеющие возможность доказать факт получения в Испании пенсии по инвалидности; предоставляемой органами социального страхования; родившиеся в Испании и по достижении совершеннолетия прожившие в стране не менее 3 лет; являющиеся испанцами по своему происхождению, однако по разным причинам утратившие испанское гражданство; по меньшей мере 3г. до достижения совершеннолетия находившиеся под опекой испанских попечительских органов.

Разрешение на постоянное проживание в Испании может быть предоставлено находящимся на территории страны апатридам и беженцам, за которыми в установленном порядке признан соответствующий статус, а также иностранцам, внесшим значительный вклад в экономическое, научное или культурное развитие Испании, либо в укрепление ее престижа за рубежом.

Заявление о предоставлении вида на жительство подается в бюро по делам иностранцев по месту, где иностранец планирует проживать (либо в комиссариат полиции при отсутствии бюро в том или ином районе). К заявлению должны прикладываться следующие документы: паспорт (или иной документ, удостоверяющий личность владельца и его право на въезд в страну); документы, подтверждающие период законного нахождения лица на территории Испании; 3 цветных фотографии.

При подаче заявления о предоставлении разрешения на временное проживание следует также представить действующую визу; свидетельство компетентных органов страны предыдущего проживания о том, что совершеннолетнее лицо в течение предшествовавших 5 лет не привлекалось к уголовной ответственности (либо указать перечень указанных правонарушений); медицинскую справку, доказательства наличия средств, достаточных для содержания иностранца и его семьи, документы, подтверждающие наличие семейных связей. При подаче заявления о предоставлении разрешения на постоянное проживание дополнительно предоставляются справка о выполнении лицом налоговых обязательств в Испании, свидетельство непрерывного пятилетнего пребывания на территории страны, свидетельство о наличии иных условий, предусмотренных в ст. 42 Регламента.

После рассмотрения всех представленных документов уполномоченные органы вправе принять одно из следующих решений: отказать в предоставлении разрешения (при отсутствии оснований, предусмотренных в действующем законодательстве); обязать заявителя в течение 10 дней внести необходимые дополнения или изменения в представленные материалы (при отсутствии каких-либо документов или их несоответствии требованиям законодательства); удовлетворить ходатайство.

Предоставление вида на жительство сопровождается выдачей иностранцу регистрационной карточки, а все данные о заявителе передаются в реестр иностранных граждан (ст. 52 Регламента).

Получение иностранцем вида на жительство непосредственно связано с получением разрешения на работу в тех случаях, когда иностранец намерен заниматься в Испании предпринимательской деятельностью или работать по найму. Ст. 36 закона №4/2000 устанавливает следующее положение: «Иностранцы в возрасте свыше 16 лет для ведения

любой предпринимательской, трудовой или профессиональной деятельности должны помимо получения вида на жительство или разрешения на пребывание получить административное разрешение на работу». Испанское законодательство подразделяет работу иностранных граждан в стране на две основные категории: деятельность «за собственный счет» (*por cuenta propia*) и «за счет другого лица» (*por cuenta ajena*). Речь идет о предпринимательской деятельности и работе по найму. Деятельность иностранного инвестора, который намеревается вкладывать средства в экономику Испании, относится к первой из упомянутых категорий.

В ст. 37 указанного закона перечислены условия, необходимые для получения разрешения на ведение предпринимательской деятельности в Испании иностранными гражданами: запросить соответствующее административное разрешение на ведение того или иного вида деятельности (в тех случаях, когда это требуется); выполнить все требования действующего законодательства, связанные с открытием и осуществлением того или иного вида деятельности; получить в министерстве по труду и социальным вопросам разрешение, упомянутое в ст. 36 закона №4/2000 (т.е. разрешение на работу).

Министерство по труду и социальным вопросам Испании осуществляет постоянный мониторинг рынка рабочей силы страны, в т.ч. для регулирования вопросов занятости в определенных секторах экономики или регионах, борьбы с безработицей, определения ежегодных квот на те или иные виды работ, которые могут быть предложены иностранным гражданам. В этой связи необходимо подчеркнуть одно существенное обстоятельство. Если при предоставлении разрешения на работу по найму принимается во внимание ситуация на национальном рынке рабочей силы (п.1 ст.38 закона №4/2000), то в случае с выдачей разрешения на ведение предпринимательской деятельности подобное требование отсутствует.

Испанское законодательство устанавливает три типа разрешения на ведение предпринимательской деятельности (ст. 69 Регламента): тип Д (первоначальный) — может быть ограничен ведением какой-либо определенной деятельности в рамках определенного региона (выдается сроком на 1 г.); тип Д (возобновленный) — разрешает ведение любой деятельности на всей национальной территории в течение двух лет. Этот тип разрешения может быть получен владельцами разрешения типа Д (первоначального). Тип Е — разрешает ведение любой деятельности на всей национальной территории в течение двух лет. Этот тип разрешения может быть получен владельцем разрешения типа Д (возобновленного).

При рассмотрении заявления о предоставлении разрешения на ведение предпринимательской деятельности принимаются во внимание следующие обстоятельства (часть 2 ст. 70 Регламента): а) влияние предстоящей деятельности на создание новых рабочих мест, размер инвестируемых средств, использование передовых технологий, улучшение условий производства; б) достаточность инвестируемых средств для реализации проекта; в) наличие у заявителя соответствующей квалификации для осуществления той или иной деятельности, а также исполнение им всех требований действующего законодательства, связанных

с открытием и реализацией определенной деятельности; г) наличие режима взаимности в отношениях со страной происхождения иностранного гражданина.

Для целей упомянутой статьи Регламента под режимом взаимности понимается и подлежит применению комплекс благоприятных или ограничительных условий, который устанавливается в соответствующей стране в отношении доступа испанских граждан к рынку рабочей силы и осуществлению ими профессиональной деятельности в этой стране. Данный режим учитывает также сроки действия выдаваемых испанцам первоначальных разрешений на работу.

Ст. 71 Регламента содержит перечень специальных случаев, когда заявителю может быть предоставлено разрешение на работу в Испании без учета ситуации, сложившейся на внутреннем рынке рабочей силы. К таковым случаям могут быть отнесены ходатайства о предоставлении разрешений на работу высококвалифицированным специалистам в сфере реализации инвестиционных проектов (руководство и управление), которые приглашаются для подготовки, осуществления или ликвидации соответствующего проекта.

Указанные лица должны обладать опытом и соответствующей квалификацией для исполнения подобных функций либо определенным стажем работы по упомянутому профилю в компании — инвесторе.

В выдаче разрешения на работу типа Д (первоначального) может быть отказано по следующим основаниям (часть 2 ст. 74 Регламента): если признается, что намечаемая деятельность не будет способствовать созданию новых рабочих мест; если признается, что размер инвестируемых средств не является достаточным для того, чтобы способствовать росту национальной экономики; если заявитель не сумеет доказать способность привлечь средства, необходимые для ведения планируемой деятельности; если не исполняются требования действующего законодательства, связанные с открытием и реализацией определенной деятельности.

Действующее испанское законодательство устанавливает еще целый ряд обстоятельств, которые могут послужить основанием для отказа в предоставлении разрешения на ведение предпринимательской деятельности, например, в случае представления поддельных документов или дачи ложных сведений заявителем, при отказе в выдаче визы.

Регламент определяет как перечень документов, прилагаемых к ходатайству о предоставлении любого типа разрешения на работу (общие требования), так и документы, относящиеся к отдельным типам разрешений (специальные требования). Первую группу документов образуют: копия паспорта (или иного документа, удостоверяющего личность); 3 фотографии; документы, которые подтверждают факт наличия обстоятельств, указанных в ст. 71 Регламента (в т.ч. о наличии у лица квалификации или опыта в сфере подготовки, осуществления или ликвидации инвестиционных проектов); документы, подтверждающие ту или иную профессиональную квалификацию лица.

Для получения разрешения на ведение предпринимательской деятельности следует дополнительно представить (специальные требования): проект создаваемого предприятия или описание намечаемой деятельности с указанием размера

планируемых инвестиций; оценку рентабельности будущего производства и количества создаваемых рабочих мест; документы, подтверждающие подачу заявлений на получение соответствующих разрешений и лицензий, связанных с учреждением, открытием и работой того или иного предприятия или осуществлением определенной деятельности. До момента получения разрешения на работу заявитель должен представить все указанные разрешения и лицензии.

## Права потребителей

Основы госрегулирования потребительского рынка Испании заложены в Конституции 1978г. В соответствии с положениями ст. 51 основного закона страны публичные власти гарантируют защиту потребителей и пользователей, обеспечивая действенными средствами их безопасность, охрану здоровья и их законные экономические интересы. Публичные власти должны содействовать распространению информации и необходимых знаний для потребителей и пользователей, содействовать их организации и осуществлению права обращаться к властям при решении вопросов, которые могут затрагивать интересы потребителей в соответствии с условиями, устанавливаемыми законом.

На базе указанных конституционных положений был принят закон №26 от 19 июля 1984г. «О защите прав потребителей и пользователей». Данный законодательный акт в качестве одного из основополагающих прав потребителя признает право на получение достоверной информации о различных товарах и услугах. Глава 5 закона №26/1984 называется «Права на информацию» и предусматривает следующую норму: ст. 13.1.

Поступающие в распоряжение потребителя товары или предоставляемые услуги должны включать или нести с собой в объективной и ясной форме достоверную, действенную и достаточную информацию об основных характеристиках упомянутых товаров и услуг, как минимум, о следующих: происхождение, природа, состав, назначение; наличие разрешенных добавок; качество, количество, категория или наименование (общепринятое или коммерческое); цена (или смета), правовые и экономические условия приобретения, разбивка цены за приобретаемый товар или получаемые услуги, четкое указание на возникающие дополнительные расходы или предоставляемые скидки, стоимость дополнительных услуг; дата изготовления или поставки, рекомендуемый для потребления или использования срок или указание даты истечения указанного срока; инструкции для надлежащего потребления или использования, предупреждения о возможных рисках».

Конкретные требования в данной сфере устанавливаются в нормативных актах, регулирующих вопросы этикетирования, рекламы и продвижения на рынок соответствующих товаров и услуг в целях обеспечения гарантий прав потребителей и пользователей на получение достоверной и объективной информации.

В качестве примера одного из таких актов можно привести Регламент этикетирования, рекламы и продвижения на рынок промышленной продукции, предназначенной для непосредственной продажи потребителям и пользователям. Указанный Регламент был утвержден Королевским декретом №1468 от 2 декабря 1988г.

Регламент определяет сферу его применения — этикетирование, реклама и продвижение на рынок промпродукции. Положения нормативного акта не относятся к косметическим и фармацевтическим товарам, продуктам питания, продукции различных промыслов, предметам искусства и антиквариата, а также промышленной продукции, для которой устанавливается специальный режим этикетирования, рекламы и продвижения на рынок. Нормативный акт содержит презумпцию соответствия этикетирования товаров, происходящих из стран-членов ЕС и государств, ратифицировавших Женевскую конвенцию от 12 апр. 1979г., требованиям Регламента при условии, что этикетка содержит достаточную информацию на испанском языке и не вводит потребителя в заблуждение. Норма ст. 4 обязывает изготовителей промышленной продукции, которая предназначена исключительно для экспорта в страны, не входящие в состав Евросоюза, идентифицировать товар таким образом, чтобы избежать его использование на национальном рынке.

В ст. 6 Регламента устанавливаются главные принципы, применяемые к этикетированию, рекламе и продвижению на рынок промышленной продукции, предназначенной для непосредственной продажи потребителям и пользователям: предоставлять в ясной и объективной форме достоверную, действенную и достаточную информацию об основных характеристиках продукции; не оставлять сомнений в происхождении продукции; не вводить потребителя в заблуждение, используя при этом какие-либо надписи, знаки или рисунки; воздерживаться от указания отдельных данных или искажения их таким образом, что у потребителя могло бы сформироваться неверное представление о продукции; не использовать обозначения и рекламу, которые могли бы привести к тому, что потребитель принял данную промышленную продукцию за иную; декларировать качество продукции на базе имеющихся специальных норм по качеству; предупреждать о возможной опасности продукции или ее частей, когда их использование сопряжено с предсказуемыми рисками.

К обязательной информации, которая должна указываться на этикетке промышленной продукции, поступающей к потребителю, относится (ст. 7 Регламента): общепринятое или коммерческое наименование, по которому данная продукция известна и может быть определена ее природа, отличающая эту продукцию от иной; состав (в тех случаях, когда потребительские свойства или использование продукции имеют зависимость от исходных материалов, либо речь идет о показателе, характеризующем степень чистоты, качества, эффективности или безопасности продукции); срок, рекомендуемый для использования или потребления в тех случаях, когда речь идет о продукции, которая с течением времени теряет отдельные свойства; вес нетто; основные характеристики продукции, инструкции, предупреждения и рекомендации по установке, использованию, обслуживанию, а также меры безопасности для правильного и безопасного использования продукции; номер промышленной партии продукции; данные предприятия (указывается название изготовителя, упаковщика, переработчика или продавца, зарегистрированного в одной из стран Евросоюза, и в обязательном порядке, его юридиче-

ский адрес); место происхождения продукции (для продукции, которая импортируется из стран, не ратифицировавших Женевскую конвенцию от 12 апреля 1979 г., на этикетке следует указывать название соответствующей страны); мощность, напряжение и энергопотребление для продукции, использующей электроэнергию; особые требования и тип топлива для продукции, использующей иные виды энергии.

Все надписи на этикетке должны быть, как минимум, на испанском языке. Обязательная информация о промышленной продукции должна иметь ясную форму изложения, быть хорошо видимой, нестираемой и разборчивой. Не допускается использование сокращений. Этикетки, содержащие обязательную информацию, располагаются на самой продукции или на упаковке таким образом, чтобы быть хорошо видимыми для потребителей или пользователей. В отдельных случаях, в т.ч. при реализации продукции длительного пользования, обязательная информация может быть размещена в специальных брошюрах или товаросопроводительной документации. Промпродукция, поставляемая потребителю без упаковки, должна нести обязательную информацию на этикетке, которая располагается на самой продукции, либо упомянутая информация может быть размещена в специальных брошюрах или товаросопроводительной документации, которые должны в обязательном порядке вручаться потребителям и пользователям.

Обязательная информация о промышленной продукции, которая размещается на этикетке, может дополняться иными данными, содержание и форма изложения которых не должны противоречить требованиям Регламента. Ст. 11 определяет, что неисполнение требований Регламента является административным правонарушением в сфере защиты прав потребителей и за его совершение применяются санкции, установленные действующим законодательством (вопросы ответственности рассматриваются далее).

## Качество продукции

Вопросы взаимодействия госорганов и субъектов рынка при обнаружении опасной продукции регулируются в Испании положениями целого ряда нормативных актов как на уровне ЕС, так и на национальном уровне. Среди указанных актов следует особо отметить Королевский декрет №44 от 19 янв. 1996 г. «О мерах по обеспечению безопасности продукции, поступающей в распоряжение потребителей». В отличие от специальных директив или распоряжений, относящихся к отдельным видам продукции, данный декрет носит общий характер и подлежит применению в отношении всех остальных категорий выпускаемой на рынок продукции.

Ст. 1 декрета определяет сферу его действия. Во-первых, устанавливается принцип субсидиарного применения его положений по отношению к положениям специальных нормативных актов ЕС, регулирующих вопросы безопасности для отдельных видов продукции. Во-вторых, предусматривается норма, согласно которой декрет №44/1996 не подлежит применению в отношении бывшей в употреблении продукции, которая относится к категории антиквариата или поставляется для ремонта или восстановления.

Декрет содержит определение пяти следующих терминов:

– «продукция» – любая новая, бывшая в употреблении или восстановленная продукция, предназначенная для использования потребителями и поставляемая за вознаграждение или бесплатно;

– «безопасная продукция» – любая продукция, использование которой при нормальных условиях не представляет каких-либо рисков для потребителя, либо ее использование представляет минимальные и допустимые риски, о которых следует уведомить потребителя, указав состав продукции, инструкции по эксплуатации, возможное отрицательное воздействие на другую продукцию, категории потребителей, которые подвергаются повышенному риску при использовании (например, дети);

– «опасная продукция» – любая продукция, которая не подпадает под определение «безопасная продукция»;

– «производитель» а) изготовитель продукции, имеющий местонахождение в одной из стран ЕС, и любое лицо, которое представляется в качестве изготовителя, указывая свое имя, фирменное наименование или любое иное отличительное обозначение; б) представитель изготовителя, когда последний зарегистрирован вне Евросоюза; при отсутствии представителя в ЕС-импортер; в) иные операторы на рынке, деятельность которых может влиять на безопасность продукции, выпускаемой в сферу потребления;

– «дистрибутор» – операторы на рынке, деятельность которых не влияет на безопасность продукции.

Обязательство изготавливать и реализовывать исключительно безопасную продукцию налагает на производителей обязанность принимать соответствующие меры, направленные на информирование потребителей о возможных рисках, связанных с использованием указанной продукции. Если та или иная продукция представляет угрозу для потребителей, производители обязаны срочно принимать меры по искоренению возможных рисков, включая изъятие опасной продукции из оборота. Ст. 3 декрета №44/1996 предусматривает, что наличие соответствующих инструкций по использованию продукции, указаний, предостережений или уведомлений о предсказуемых рисках для потребителей в товаросопроводительной документации не освобождает производителя от обязательства принимать иные меры, которые устанавливаются в рассматриваемом нормативном акте. Среди указанных мер можно отметить, например, проведение выборочного контроля или испытаний продукции, анализ поступающих от потребителей рекламаций.

Во исполнение обязательства по распространению безопасной продукции дистрибуторы должны воздерживаться от поставки продукции в тех случаях, когда они знают или должны знать на основе имеющейся информации и своей профессиональной квалификации о том, что продукция не соответствует установленным требованиям. Дистрибуторы обязаны принимать активное участие в деятельности по обеспечению безопасности продукции, поступающей в сферу потребления, и передавать контролирующим органам любые данные, относящиеся к упомянутой деятельности.

Ответственность за неисполнение указанных обязательств производителями и дистрибуторами устанавливается в законе №26 от 19 июля

1984г. «О защите прав потребителей и пользователей» и в законе №14 от 25 апреля 1986г. «О здравоохранении».

В соответствии с положениями ст. 4 декрета №44/1996 оценка безопасности продукции осуществляется на основании следующих норм (в порядке очередности): действующие специальные распоряжения ЕС; действующие специальные нормативные акты, принятые в Испании; национальные предписания, не имеющие обязательного характера, но изданные на основе европейских норм или технических регламентов; национальные технические нормы; кодексы поведения, действующие в различных секторах экономики и регулирующие вопросы безопасности и здравоохранения.

В случае возникновения угрозы для безопасности потребительского рынка, министерство здравоохранения и потребления и автономные сообщества Испании поручают соответствующим органам разработку и реализацию соответствующих мероприятий, направленных на восстановление стабильной ситуации на рынке. В соответствии с положениями ст. 4.4. декрета учреждается техническая комиссия по безопасности продукции. Главная задача комиссии состоит в сборе и анализе данных о рисках возможного появления на рынке опасной продукции. Возглавляет работу комиссии директор Национального института потребления. Его заместителями являются представители от Главной дирекции здравоохранения, минэкономики, минсельхоза и миннауки.

Органы, уполномоченные осуществлять контроль за обеспечением безопасности в сфере потребления, вправе предпринимать следующие меры (ст. 6): а) подвергать проверке любой из показателей и характеристик продукции даже после того, как эта продукция получила статус безопасной; б) требовать предоставления информации о компонентах, входящих в состав продукции; в) отбирать образцы (пробы) продукции или промышленной партии для проведения соответствующего анализа; г) устанавливать определенные условия, выполнение которых должно предшествовать реализации продукции, а также требовать включения в товаросопроводительную документацию дополнительных предостережений для потребителей; д) издавать распоряжения о незамедлительном информировании лиц, которые могут понести ущерб в результате использования той или иной продукции, включая публикацию специальных объявлений; е) налагать временный запрет (на период, в течение которого необходимо будет провести проверку) на поставку, коммерческое предложение или рекламу продукции или промышленной партии в тех случаях, когда имеются признаки, позволяющие отнести данную продукцию к категории опасной; ж) налагать запрет на реализацию продукции или промышленной партии, опасность которых для сферы потребления была подтверждена, а также разрабатывать систему мероприятий, направленных на обеспечение выполнения указанного запрета; з) обеспечивать незамедлительное и эффективное изъятие уже реализованной опасной продукции (промышленной партии); и) если возникнет необходимость, обеспечивать уничтожение опасной продукции.

Принятие мер, указанных в пунктах г), ж) и з) возможно даже в тех случаях, когда в соответствии с положениями ст. 4 декрета №44/1996 первоначаль-

но была проведена оценка безопасности продукции и получен положительный результат, однако впоследствии было установлено, что данная продукция представляет опасность для потребителей.

Органы, уполномоченные осуществлять контроль за обеспечением безопасности в сфере потребления, могут предпринимать упомянутые меры в отношении производителей, дистрибьюторов, а также любых других лиц, если этого требуют интересы обеспечения безопасности.

Контролирующие органы автономных сообществ обязаны принимать срочные меры, направленные на установление запрета, ограничений или специального режима реализации или использования продукции или промышленной партии на соответствующей территории в связи с угрозой здоровью и безопасности потребителей. Если минздрав и потребления получит информацию о возможной угрозе здоровью и безопасности потребителей, которой можно противостоять лишь посредством принятия мер в национальном масштабе, оно вправе предпринять любое из действий, указанных в пунктах «а-и» ст. 6 и относящихся к компетенции автономных сообществ. Предпринимаемые действия не должны создавать диспропорций на определенном рынке, их продолжительность должна соответствовать характеру возможной угрозы, однако в любом случае не может превышать одного года.

Ответственность за неисполнение указанных функций устанавливается в законе №26 от 19 июля 1984г. «О защите прав потребителей и пользователей» и в законе №14 от 25 апреля 1986г. «О здравоохранении».

Принятие органами автономных сообществ мер, предусмотренных в п.п. г) — и) ст. 6 декрета, предполагает незамедлительное направление уведомления об этом в адрес минздрава и потребления Испании (ст. 7). Если предпринимаемые меры относятся к продовольственным продуктам, уведомление направляется в Главную дирекцию здравоохранения; если речь идет о непродовольственной продукции, то уведомление направляется в Национальный институт потребления. О возникшей ситуации и принимаемых мерах информирует Европейскую комиссию в тех случаях, когда этого требуют действующие нормативные акты ЕС или по своим масштабам указанная ситуация выходит за рамки национальной территории Испании.

Система экстренного оповещения о рисках, возникающих в сфере потребления, устанавливается в ст. 8 декрета №44/1996 и состоит из двух сетей: одной — для продовольственной продукции и второй — для непродовольственной продукции. Центры этих сетей находятся в Главной дирекции здравоохранения и Национальном институте потребления, соответственно. Данная система не используется для распространения информации о некачественных фармацевтических препаратах, продукции животного происхождения, а также о чрезвычайных ситуациях в радиологической сфере.

Министерство здравоохранения и потребления Испании доводит до сведения Европейской комиссии информацию в письменной форме о возникшей опасности в сфере потребления и предпринимаемых мерах по ее предотвращению. В свою очередь, уполномоченные органы автоном-

ных сообществ оповещают министерство здравоохранения и потребления Испании о возникающих рисках, используя систему экстренного оповещения. С помощью этой же системы минздрав и потребления информирует органы автономных сообществ об уведомлениях по вопросам обеспечения безопасности в сфере потребления, получаемых от Европейской комиссии в соответствии с положениями директивы №92/59/ЕС. Уведомления, направляемые по системе экстренного оповещения, должны содержать следующие данные: а) информацию, позволяющую определить производителя; б) описание возникшей угрозы и результаты проведенных анализов, которые позволят определить ее масштабы; в) информацию о принимаемых или намечаемых мерах; г) информацию о дистрибуторских сетях.

Ст. 9 декрета №44/1996 предусматривает два важных положения, которые регулируют порядок применения ограничительных мер и проведения изъятия продукции с рынка, а также вопросы ответственности. Устанавливается норма, согласно которой принятию решения о введении ограничительных мер на реализацию продукции или об ее изъятии с рынка в обязательном порядке должна предшествовать специальная процедура, в ходе которой заинтересованные лица смогут представить соответствующие оправдательные документы. Согласно п. 2 ст. 9 применение любых мер, предусмотренных декретом №44/1996, которые ограничивают реализацию продукции или обязывают изъять ее с рынка, не освобождает виновных лиц от уголовной ответственности, предусмотренной действующим законодательством.

В соответствии с положениями ст. 10 на органы, уполномоченные осуществлять контроль за обеспечением безопасности в сфере потребления, возлагается обязательство по сохранению конфиденциальности информации и данных, получаемых ими в ходе исполнения своих служебных функций.

### Контроль продимпорта

Основной проблемой потребительского рынка, которую пришлось решать испанским властям в 2001-02гг., стало обеспечение продовольственной безопасности. Еще осенью 2000г. в Испании были выявлены первые случаи «коровьего бешенства» (губчатой энцефалопатии крупного рогатого скота), известие о которых привело к резкому падению спроса на говядину и возникновению напряженности на потребительском рынке.

К середине 2001г. было зафиксировано 63 случая «коровьего бешенства» в 19 провинциях страны, а общие затраты, связанные с проведением мероприятий по борьбе с эпидемией в Испании, составили 600 млн. евро. Предпринятые меры оказались достаточно эффективными и дальнейшее распространение эпидемиологического заболевания удалось предотвратить.

Не успело испанское правительство устранить все последствия, связанные со вспышкой губчатой энцефалопатии, как один за другим разражаются кризисы в свиноводстве (эпидемия чумки), в секторе по производству оливкового масла (обнаружение канцерогенного вещества — бензопирена — в оливковом масле из выжимки), в секторе по выращиванию цитрусовых (в нескольких товарных партиях мандаринов выявлены личинки «средиземноморской мушки»).

В срочном порядке издается целый ряд нормативных актов, направленных на предотвращение распространения уже возникших эпидемиологических заболеваний и профилактику возможных иных видов болезней; ужесточение санитарно-гигиенических норм как на сельскохозяйственных предприятиях, так и в пищевой промышленности и торговле; совершенствование форм и методов контроля за производством, хранением и распространением продуктов питания. Достаточно упомянуть тот факт, что в 2001г. министерство сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия и министерство здравоохранения и потребления Испании приняли более двух десятков распоряжений и приказов по указанным вопросам.

Основным правовым актом, регулирующим вопросы продовольственной безопасности, стал закон №11 от 5 июля 2001г. «О создании испанского агентства продовольственной безопасности». Закон устанавливает механизмы взаимодействия между госорганами, ответственными за обеспечение продовольственной безопасности, обществами и конфедерациями по защите прав потребителей, союзами и объединениями, представляющими предпринимательские структуры, и другими организациями, занятыми в процессах изготовления, переработки, хранения и распределения продтоваров. В ст. 1 закона №11/2001 определяется правовой статус испанского агентства продовольственной безопасности (ИАПБ).

Учрежденное агентство в соответствии с положениями закона №6 от 14.04.1997г. «Об организации и функционировании органов государственной администрации» отнесено к категории автономных организаций, деятельность которых регулируется нормами административного права. ИАПБ находится в ведении минздрава и потребления Испании, которое определяет главные направления оперативной деятельности агентства, оценивает его работу и осуществляет функции контроля. Устав агентства и подлежащее применению национальное законодательство определяют круг административных полномочий ИАПБ. Порядок реализации указанных полномочий устанавливается в законе №30/1992 «О правовом режиме государственной администрации и общих административных процедурах».

Основные цели и сферы деятельности агентства, а также его функции перечислены в ст. 2 закона. Цели деятельности: способствовать координации действий и оказывать помощь государственным органам, в функции которых входят вопросы обеспечения продовольственной безопасности; содействовать налаживанию взаимодействия между органами госадминистрации и различными заинтересованными секторами, включая ассоциации потребителей и пользователей; выполнять роль координационного центра в национальном масштабе по оценке возможных рисков в сфере продовольственной безопасности, а также по своевременному оповещению об угрозе возникновения или распространения упомянутых рисков и принятию необходимых мер для борьбы с ними, в особенности в кризисных и чрезвычайных ситуациях.

Сферы деятельности ИАПБ: обеспечение безопасности продтоваров, предназначенных для потребления населением; обеспечение безопасности в продовольственной цепи, включая все ее звенья; обеспечение ветеринарного и фитосанитарного

контроля, которые прямо или косвенно могут оказывать воздействие на продовольственную безопасность; любые иные сферы, которые могут появляться в будущем в результате научных разработок.

Агентство должно: координировать деятельность органов администрации в сфере продбезопасности; готовить программы и координировать деятельность, относящуюся к санитарному контролю за продуктами питания; требовать от компетентных властей принятия соответствующих мер или издания необходимых нормативных актов, в особенности в кризисных и чрезвычайных ситуациях; принимать участие и координировать работу межотраслевых и межрегиональных форумов по вопросам продовольственной безопасности; проводить и способствовать проведению исследовательских работ; информировать о позиции Испании (в отдельных случаях и представлять страну) по вопросам продовольственной безопасности в отношении с Евросоюзом и с международными организациями; консультировать органы государственной администрации по вопросам планирования и реализации продовольственной политики; распространять доклады и заключения, подготавливаемые научным комитетом; проводить всевозможные информационные мероприятия, предназначенные для потребителей и пользователей; разрабатывать примерные схемы действий на случай возникновения кризисных или чрезвычайных обстоятельств в продовольственной сфере; координировать работу сетей оповещения о принятии срочных мер в сфере продовольственной безопасности на территории Испании, а также способствовать процессу интеграции указанных сетей в соответствующие системы ЕС и международных организаций и объединений; разрабатывать системы контроля качества продуктов питания; ежегодно готовить отчет об общей ситуации в сфере продовольственной безопасности в Испании, обращая особое внимание на приоритетные направления деятельности и вероятность возникновения кризисных ситуаций.

Структура ИАПБ приводится в ст.ст. 3 и 4 закона №11/2001 и включает следующие органы: руководящий совет, институционную комиссию, консультативный совет, научный комитет и исполнительного директора.

Руководящий совет является высшим органом управления ИАПБ, в состав которого входят: председатель; его заместители; четыре члена, назначаемые правительством по представлению министерств здравоохранения и потребления, сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия, окружающей среды, а также науки и технологий; четыре члена, назначаемые автономными сообществами страны; два члена, назначаемые от местных предпринимательских структур по ходатайству соответствующих отраслевых ассоциаций; и по одному члену, назначаемому по предложению Совета потребителей и пользователей, а также экономических организаций, имеющих наибольшее представительство в секторах по производству, переработке и распределению продовольственных товаров.

Члены совета избираются на 4г. Председатель назначается правительством по представлению соответствующего департамента минздрава и потребления. Заседания совета созываются, как правило, один раз в месяц. Внеочередные заседания

могут быть созваны по инициативе председателя или 1/3 членов совета. Порядок работы руководящего совета определяется в уставе агентства.

Главной целью деятельности институционной комиссии является выработка эффективных механизмов координации и взаимодействия между различными органами госадминистрации, действующими в сфере обеспечения продовольственной безопасности. В состав комиссии входят по одному представителю от каждого из четырех вышеуказанных министерств, по одному представителю от 17 автономных сообществ страны, а также г.г.Сеута и Мелилья, четыре представителя от местных предпринимательских структур. Председатель ИАПБ руководит работой комиссии, из числа членов которой назначаются два его заместителя. Институционная комиссия может осуществлять свою деятельность как путем проведения пленарных заседаний, так и в составе образуемых рабочих групп. Порядок формирования и работы комиссии определяется в издаваемом регламенте.

Консультативный совет является органом, представляющим интересы различных экономических, профессиональных и социальных организаций, деятельность которых прямо или косвенно связана с обеспечением продовольственной безопасности. Совет оказывает всестороннюю консультационную поддержку руководящему совету и исполнительному директору ИАПБ. Порядок формирования и работы консультативного совета определяется в уставе агентства. Руководит работой данного органа председатель ИАПБ.

Научный комитет обеспечивает подготовку докладов и заключений по вопросам продовольственной безопасности, разработку основных направлений исследовательских работ, необходимых для выполнения агентством возложенных на него функций, а также координацию деятельности экспертных групп, осуществляющих работу по оценке возможных рисков в сфере продовольственной безопасности. Руководящий совет в соответствии с положениями устава ИАПБ назначает членов научного комитета. По предложению исполнительного директора руководящий совет вправе утвердить создание экспертных групп при научном комитете. Кроме того, агентство должно формировать сеть организаций, которые бы на постоянной основе по запросу ИАПБ выполняли различные исследовательские работы, а также готовили научные и технические доклады и заключения.

Исполнительный директор является официальным представителем агентства, на которого возложены все руководящие функции помимо тех, которые относятся к компетенции председателя ИАПБ или руководящего совета. По ходатайству председателя ИАПБ исполнительный директор назначается правительством сроком на 4г. Его должность относится к разряду государственных должностей, которую в соответствии с положениями закона №12/1995 невозможно совмещать с ведением определенных видов деятельности. Исполнительный директор может участвовать в заседаниях руководящего совета с правом совещательного голоса. Директор подотчетен руководящему совету, которому он представляет на утверждение план работы, отчет и проект годовой сметы агентства.



Среди специфических принципов деятельности ИАПБ, устанавливаемых законом №11/2001: независимость при защите здоровья населения и интересов потребителей; прозрачность управления агентством; открытость для потребителей.

ИАПБ поручается поддерживать связи и сотрудничать с европейскими и международными организациями, действующими в сфере обеспечения продовольственной безопасности, способствовать налаживанию взаимодействия между центральными органами и властями автономных сообществ и местными органами управления, обеспечивать информацией и оказывать содействие автономным сообществам. Агентство координирует деятельность национальных сетей оповещения об угрозе продовольственной безопасности и всячески способствует развитию процесса интеграции указанных сетей в европейские и международные системы оповещения. При возникновении кризисных или чрезвычайных ситуаций в сфере продовольственной безопасности, ИАПБ разрабатывает план мероприятий, направленных на преодоление кризиса, осуществляет контроль за четким исполнением упомянутого плана, а также в каждом случае учреждает чрезвычайный комитет, наделяя его необходимыми средствами для незамедлительного и эффективного выполнения соответствующих функций.

Согласно положениям ст. 5 закона №11/2001 назначение руководящих сотрудников агентства осуществляется на основе порядка, установленного в законе №6/1997 «Об организации и функционировании органов государственной администрации», набор остального персонала производится в соответствии с условиями закона №30/1984 «О мерах по реформированию отдельных государственных функций».

К источникам финансирования деятельности ИАПБ относятся: госбюджет; поступления из соответствующих фондов ЕС; средства, получаемые от собственной деятельности.

Агентство вправе получать от органов государственной администрации то или иное имущество, необходимое для выполнения уставных целей.

По представлению минздрава и потребления, а также министерства сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия проект устава ИАПБ передается на согласование в министерство по делам администрации и минфин. После чего проект устава подлежит утверждению правительством.

Регулирование вопросов ответственности, возникающей вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения действующих норм и требований в сфере защиты прав потребителей, содержится в законе №26 от 19 июля 1984г. «О защите прав потребителей и пользователей». Так, в главе 8 указанного закона устанавливаются гарантии потребителей и пользователей, а также общие принципы ответственности.

Потребители и пользователи имеют право на получение возмещения за понесенные ущерб и убытки, возникающие в результате потребления товаров или пользования услугами, кроме случаев, когда упомянутые ущерб и убытки становятся исключительным следствием их собственной вины (ст. 25). Действия или бездействие лиц, изготавливающих, импортирующих, поставляющих товары или оказывающих услуги потребителям или пользователям, потребление (использование) которых

повлекло за собой нанесение последним ущерба или убытков, служат основанием для привлечения указанных лиц к ответственности, если только не будет доказано того, что эти лица должным образом выполнили все существующие нормы и требования, относящиеся к производству и/или внедрению в хозяйственный оборот определенного продукта, услуг или деятельности (ст. 26).

Если в издаваемых нормативных актах не предусматривается специального режима ответственности за изготовление или реализацию некачественной продукции определенного вида, а также ненадлежащее оказание тех или иных услуг, устанавливаются следующие общие принципы ответственности:

а) изготовитель, импортер, продавец или поставщик товаров или услуг потребителям и пользователям несет ответственность за происхождение, состав, соответствие товаров или услуг их природе и назначению согласно положениям действующих нормативных актов;

б) ответственность за продукцию без упаковки несет их фактический владелец независимо от того, что имеется возможность установить предыдущего владельца или поставщика;

в) ответственность за товары в упаковке, плотно закрытой и имеющей этикетку, несет фирма или организация, название которой указано на этикетке или в рекламных материалах.

Если возникшие ущерб и убытки являются результатом действий или бездействия нескольких лиц, то они несут солидарную ответственность перед потребителями и пользователями. Сторона, возмещая ущерб и убытки в полном объеме потребителям и пользователям, вправе предъявить требования в порядке регресса к другим виновным лицам.

В ст. 28 закона №26/1984 выделяется особая группа товаров и услуг, для которых устанавливается специальный режим возмещения ущерба и убытков потребителям и пользователям. Речь идет о продуктах питания, косметике, фармацевтических препаратах, медицинских услугах, поставке электроэнергии и газа, лифтах и электрооборудовании для бытового использования, транспортных средствах, игрушках и товарах для детей. Указанная статья предусматривает предельный уровень ответственности в 500 млн. песет (3 млн. евро). Данная сумма может быть пересмотрена правительством в целях приведения ее в соответствие с индексом потребительских цен в стране. По согласованию с предпринимателями соответствующего сектора экономики, ассоциациями потребителей и пользователей испанские власти могут принимать меры для создания и развития системы обязательного страхования рисков, возникающих в отдельных отраслях в связи с возможными отравлениями, увечьями или смертельными случаями, которые становятся следствием потребления или использования некачественных продуктов или услуг, перечисленных в ст. 28.

По общему правилу, содержащемуся в ст. 32, нарушения в сфере защиты прав потребителей являются предметом регулирования административного права. Однако это не исключает возможности привлечения виновных лиц к уголовной, гражданско-правовой или иной ответственности в зависимости от возникшей ситуации. Возбуждение уголовного дела по факту любого правонарушения в сфере защиты прав потребителей при-

становливает административное разбирательство, поскольку ст. 33 исключает двойную ответственность за одно правонарушение.

Закон №26/1984 предусматривает следующий перечень нарушений гарантий и прав потребителей и пользователей:

– неисполнение норм, требований и запретов, устанавливаемых в области санитарии; действия или бездействие, которые вызывают угрозу возникновения или приводят к ущербу для здоровья потребителей и пользователей;

– неисполнение или ненадлежащее исполнение требований санитарных властей, устанавливаемых в связи с возникновением чрезвычайных ситуаций, которые представляют угрозу для здоровья людей; совершение фальсификации, обмана, подделки и иных подобных действий, которые вводят в заблуждение потребителей и пользователей относительно истинного состава, природы, происхождения и т.п. предлагаемых товаров и услуг;

– неисполнение или ненадлежащее исполнение действующих норм, регулирующих вопросы ценообразования; использование необоснованных условий реализации продукции или услуг, например, об обязательных минимальных количествах закупок, которые предполагают увеличение цены;

– неисполнение или ненадлежащее исполнение действующих норм, регулирующих вопросы регистрации, омологации, этикетирования, упаковки и рекламы соответствующих товаров и услуг; пренебрежение установленными мерами безопасности в тех случаях, когда могут возникнуть риски для потребителей и пользователей;

– отказ от предоставления запрашиваемых уполномоченными органами материалов, данных, информации, а также от проведения соответствующих проверок или инспекций; неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, требований и запретов, устанавливаемых законом №26/1984 и иными нормативными актами, издаваемыми в его развитие.

В соответствии с положениями ст. 35 закона «О защите прав потребителей и пользователей» предусматривается три категории нарушений: незначительные (leves), серьезные (graves) и тяжкие (muy graves). Квалификация того или иного правонарушения зависит от ряда факторов, в частности, масштабов риска для здоровья людей, положения виновного лица на рынке, размера полученной прибыли, степени преднамеренности, социальных последствий, наличия рецидива в действиях виновного лица.

В зависимости от тяжести совершаемого правонарушения закон №26/1984 предусматривает наступление следующей административной ответственности: незначительные нарушения — до 500 тыс. песет (3 тыс. евро); серьезные нарушения — до 2,5 млн. песет (15 тыс. евро); тяжкие нарушения — до 100 млн. песет (600 тыс. евро). При совершении тяжкого нарушения ответственность виновного лица может достигать в отдельных ситуациях пятикратного размера от стоимости соответствующих товаров или услуг.

В случае совершения тяжкого нарушения наряду с требованием о выплате штрафа может быть также принято решение о закрытии соответствующего предприятия, фирмы или организации на срок до 5 лет. Указанные размеры санкций могут

быть пересмотрены правительством в целях их приведения в соответствие с индексом потребительских цен в стране.

Закрытие предприятия, фирмы или организации, не имеющих необходимого разрешения санитарных властей, приостановление их деятельности до момента выполнения всех требований санитарно-гигиенического контроля или норм безопасности, изъятие из потребительской сети их товаров или запрещение оказывать соответствующие услуги по вышеуказанным причинам не рассматривается в качестве применения административных санкций по отношению к этим субъектам. Уполномоченный орган, на рассмотрении которого находится одно из упомянутых выше правонарушений, вправе в качестве дополнительной санкции применить конфискацию опасной, фальсифицированной или не прошедшей необходимой регистрации продукции, представляющей угрозу для потребителей. Все расходы, возникающие в связи с изъятием, транспортировкой, складированием и уничтожением такой продукции, относятся на счет нарушителя.

С опозданием на год (по сравнению с другими странами Евросоюза) администрация страны пребывания инкорпорировала во внутреннее законодательство положения нескольких директив ЕС, обеспечивающих защиту прав и интересов потребителей и пользователей. Закон №39 от 28 октября 2002г. предусматривает, в частности, внедрение в практику следующих новаций, которые существенно расширяют права национального потребителя: производитель (продавец) обязан предоставлять гарантии на предлагаемые товары в письменной форме и на испанском языке; срок действия гарантии — 2 г. (ранее — 6 мес.); у потребителя есть право выбора между заменой или бесплатным ремонтом дефектного товара (ранее — замене товара, как правило, предшествовал его ремонт); по выбору потребителя претензия на дефектный товар может быть предъявлена как к производителю, так и к продавцу.

Законодательный акт устанавливает, что его положения носят императивный характер и любые оговорки в совершаемых сделках, исключающие или ограничивающие права потребителей, считаются недействительными.

С каждым годом испанские потребители и пользователи становятся более требовательными к качеству приобретаемых товаров и услуг. Об этом свидетельствует растущее число жалоб и заявлений, поступающих в различные ассоциации и объединения, основной целью деятельности которых является защита прав потребителей. Растет и количество дел (ежегодно на 30%), рассматриваемых в специализированных арбитражах по вопросам потребления. Эта существующая в Испании система внесудебного разрешения споров, объединяющая на добровольной основе 72498 предприятий — изготовителей и 539 ассоциаций потребителей и пользователей, позволяет достаточно быстро и эффективно рассматривать возникающие между производителями и потребителями разногласия.

## Поддержка экспорта

Испанский институт внешней торговли (ИСЕКС). Основными сферами деятельности ИСЕКС являются: профессиональная подготовка в сфере внешней торговли, предоставление общей

и специализированной информации по внешним рынкам и мероприятия по развитию испанского экспорта, содействие выполнению секторных программ по экспорту и «интернационализации» испанских предприятий, а также оказание помощи тем фирмам, которые не имеют опыта внешнеэкономической деятельности.

С 1995г., ИСЕКС осуществляет свою деятельность по содействию внешней торговли в тесном сотрудничестве с правительством автономных областей, а также в координации с экспортным планом торговых палат Испании. Показательно в этом отношении участие представителей автономных областей в руководящих органах Института и в недавно созданной комиссии содействия внешнеэкономическим связям.

Деятельность ИСЕКС в области профессиональной подготовки в сфере внешней торговли заключается в организации курсов и семинаров. Учебные программы имеют два уровня: базовый и высший. Базовые курсы предназначены для руководителей мелких и средних предприятий и среднего руководящего звена. Они дают наиболее общее представление о внешнеэкономической деятельности и обычно организуются совместно с Высшим советом торговых палат Испании.

Курсы высшего уровня предназначены для лиц с высшим образованием и профессиональных работников, имеющих опыт внешнеэкономической деятельности. Они проводятся иногда совместно с правительствами автономных областей, торговыми палатами, ассоциациями предпринимателей и другими организациями. Это – курсы и семинары по различным аспектам внешнеэкономической деятельности.

Программа стипендий ИСЕКС преследует цель обучения на практике профессионалов в области внешней торговли, она предназначена для закончивших высшие учебные заведения испанцев и иностранных граждан. Такие стипендии предоставляются для прохождения практики на предприятиях и в торговых представительствах Испании за рубежом.

Информационные услуги Институт оказывает испанским и иностранным предпринимателям через сеть своих отделений в аппаратах правительств автономных областей (они находятся в составе территориальных и провинциальных управлений по торговле), а за рубежом – через управления специализированной информации в торговых представительствах Испании.

При предоставлении общей и специализированной информации ИСЕКС прежде всего информирует заинтересованные предприятия о тех информационных услугах, которые он предоставляет. Существует непосредственная связь с экспортерами, так называемая программа LIDER для выявления заинтересованности предприятий в получении той или иной информации. Институт предоставляет общие сведения о внешнеэкономических связях и законодательстве их регулирующем, информацию по группам товаров (потребительские, продовольственные, оборудование), по рынкам отдельных стран.

Основным инструментом освещения положения на отдельных товарных рынках и в определенных странах является проведение в различных регионах Испании «Информационных дней о миро-

вых рынках» (JIMEX). На них выступают представители соответствующих Торгпредств и предприниматели, которые делятся опытом работы на конкретных рынках отдельных стран.

Информация по товарным рынкам и рынкам отдельных стран содержится в специальных исследованиях (обзорах) Института. В ИСЕКС создана также база данных INFOICEX, содержащая конкретные предложения по внешнеэкономическому сотрудничеству.

Информация об экспортных возможностях Испании за рубежом осуществляется через торговые представительства Испании, многие из которых имеют в своем составе управления специализированной информации, или через отделения торговых палат Испании за рубежом. Для информирования иностранных партнеров издаются специальные справочники по испанским фирмам. ИСЕКС предоставляет также специализированную информацию об осуществлении инвестиций испанских предприятий в конкретных странах (местное законодательство: налоговое, трудовое, валютное, в области иностранных инвестиций; порядок создания обществ и репатриации прибылей).

Институт поддерживает тесную связь с такими испанскими организациями как Испанская ассоциация стандартизации и сертификации (AENOR), Национальное общество аккредитации (ENAC), а также – с аналогичными организациями в других странах. Оказывается также содействие по составлению внешнеторговых контрактов и консультирование по отдельным их статьям, по организации и технике внешнеторговых операций. По техническим вопросам проведения внешнеэкономических операций проводятся различные семинары в сотрудничестве с другими организациями.

ИСЕКС располагает значительными библиографическими фондами. Через электронную систему он распространяет ежедневно (по факсу или почтой) сортированную информацию о деловых возможностях за рубежом для фирм, пользующихся службой BISE.

Страхование внешнеторговых операций в Испании осуществляется через Государственную Испанскую компанию по страхованию экспортных кредитов CESCE, действующую с 1971г. в соответствии с Декретом 10 от 4 июля 1970г.

Основной целью деятельности Компании является осуществление страхования и перестрахования от политических рисков операций в области внешней торговли Испании и международной торговли, вытекающих из обязательств испанского государства. Компания использует госсредства – выступает от имени государства. Компания также уполномочена выступать на рынке страхования кредитов от своего имени и за счет собственных средств.

CESCE имеет статус акционерного общества, в котором контрольный пакет акций принадлежит государству. Остальная часть капитала принадлежит основным испанским банкам – «Банко Сантандер Централь Испано», «Банко Бильбао Бискайя», «Банко Популар», «Банко де Сабадель» и испанским страховым компаниям.

Основными объектами страхования могут быть следующие виды операций: экспорт испанских товаров и услуг (при этом удельный вес иностранных компонентов сделки не должен превышать

10%); операции по поощрению и развитию экспорта или инвестиций за рубежом; трехсторонние операции с участием испанских фирм (по согласованию с испанской администрацией).

CESCE выдает следующие виды страховых полисов: для развития экспортных операций (Whole Turnover Export Insurance Policy) – для экспортеров, стабильно действующих на определенных рынках; для экспортной деятельности средних и малых фирм (Export PYME CESCE); для отдельных частных и государственных фирм-импортеров (Individual Policy for Private or Public Buyers) – по конкретным операциям; для кредитования покупателя (Buyers Credit Policy) – гарантирует кредит испанского или иностранного банка для импорта товаров или услуг; для документарного кредита (Documentary Credits) – по операциям испанских банков за рубежом в необходимых случаях; на строительно-монтажные работы за рубежом (Constructional Works Insurance Policy); для компенсационных сделок (Counter-Trade/Barter Transactions Insurance Policy); для операций перестрахования (Unfair Calling of Bonds Policy); для инвестиций за рубежом (Foreign Investment Policy) – от политических рисков конфискации, национализации или экспроприации, невозможности перевода прибыли; для продажи на местном рынке (Whole Turnover Domestic Credit Policy) – для компаний, имеющих широкую сеть покупателей и регулярную систему продаж (Open Surety Bond Facility).

В необходимых случаях Испанская компания по страхованию экспортных кредитов осуществляет операции по перестрахованию через первоклассные страховые компании. Гарантии других страховых фирм в области непосредственной компетенции Компании не принимаются.

Структура Компании включает следующие основные подразделения (департаменты): страхование рисков среднесрочных и долгосрочных операций (более 1г.); страхование рисков краткосрочных операций (до 1г.); маркетинга и продаж (обеспечивает портфель заказов, контролирует работу отделений, ведет брокерскую деятельность, занимается разработкой новых видов операций); претензий (занимается претензиями, предъявляемыми к компаниям, и долговыми обязательствами, вытекающими из соглашений, также вопросами реструктуризации долгов); международных связей и анализа степени рисков операций рынков отдельных стран (определяет шкалу степени рисков по отдельным странам, координирует деятельность с иностранными компаниями по страхованию экспорта). Отделения Компании открыты в основных городах Испании: Барселоне, Валенсии, Севилье, Бильбао. Юридический адрес: 28001 Мадрид, Веласкес 74 (с/Velazquez, 74, 28001 Madrid), т. 577-6066, ф. 576-5140.

CESCE расширяет практику страхования рисков по инвестиционным операциям. Принимаются меры с целью повышения конкурентоспособности такого вида страхования по сравнению с условиями аналогичных полисов, предоставленных страховыми компаниями других европейских стран.

Страховая компания CESCE хорошо известна на российском кредитном рынке. Кредитная линия, открытая испанцами в пользу СССР в 1990г. на 1,5 млрд.долл., была обеспечена ее гарантиями. Через эту компанию страхуется финансирование экспорта испанских товаров, оборудования и ус-

луг по приоритетным проектам социальной направленности в России на 250 млн.долл. Все крупные фирмы, осуществляющие инвестиционную деятельность в России, пользуются услугами CESCE. Среди них такие как «Кампофрио», «Чупа-Чупс», «Драгадос», «Кельме», «Альбатрос», «Инеко-Ренфе».

Виды страховых полисов, используемых CESCE при страховании.

I. Краткосрочные. 1. Pagex (открытый) – для экспортеров, осуществляющих регулярные поставки товаров на различные рынки и различным клиентам. 2. Poliza 100 – страхование экспортных кредитов для мелких и средних предприятий на всю сумму сделки с отсрочкой платежа до года. Этим видом страхования могут воспользоваться предприятия, экспорт которых не превышает 1, 35 млн.долл. 3. Индивидуальный полис (когда в качестве покупателя выступает частное или государственное лицо) – страхование отдельных (нерегулярных) экспортных сделок или экспортных сделок с непостоянными клиентами. 4. Полис на страхование подтверждения документарного аккредитива (открытый или индивидуальный) – страхование испанскому банку возмещения документарного подтвержденного аккредитива.

II. Средне- и долгосрочное страхование. 1. Poliza de credito comprador – страхование национальному/иностранному банку, финансирующему экспортную операцию, кредитов, предоставленных им иностранному покупателю. 2. Poliza de credito suministrador – страхование в пользу экспортера, поставившего товары в кредит, от рисков неплатежей. 3. Полис на страхование подтверждения документарного аккредитива (на средний или долгосрочный период).

III. Другие виды страхования. 1. Полис на страхование работ и производственной деятельности за рубежом – распространяется на потери испанских участников производственной деятельности за рубежом в случае невозможности осуществления такой деятельности или неплатежей. 2. Полис на страхование возврата залоговых платежей.

## Внешняя торговля

Внешнеэкономические связи Испании являются важной составной частью ее экономики. Доля экспорта в ВВП страны составляет более 20% и, по анализу данных за последние годы, прослеживается тенденция ее роста. Внешнеторговый оборот – 300 млрд.долл. Ежегодный дефицит торгового баланса Испании – 40-42 млрд.долл. 80% внешней торговли Испании приходится на страны ОЭСР, из которых 72% занимают страны ЕС. Крупнейшие внешнеторговые партнеры Испании – Франция, Германия, Италия, Великобритания, на которые приходится половина товарооборота во всей внешней торговли Испании (48,9%).

В число 20 первых стран во внешней торговле Испании не входят такие страны ЕС, как Греция, Дания, Люксембург и Финляндия, с общим товарооборотом 6,45 млрд. евро, причем дефицит торгового баланса Испании с этими странами незначителен – 0,19 млрд. евро (импорт Испании – 3,32 млрд., экспорт – 3,13 млрд.).

Из-за экономических кризисов в Аргентине, Бразилии и Венесуэле несколько ослабли внешнеэкономические связи Испании с исторически близкой ей Латинской Америкой. От этого регио-

на только Мексика входит в число 20 стран по объему товарооборота с Испанией — 11 место.

Основное место в товарной структуре испанского экспорта занимают автомобили (23,1%), металлы и химические продукты (22,4%), машины и оборудование промышленного назначения (21,8%), продукты питания (12,6%) и потребительские товары (11,5%).

Рост испанского экспорта в течение 2002 г. определялся, прежде всего, увеличением поставок испанских товаров в Европу. 70% своих товаров Испания экспортирует в страны ЕС и половина испанского экспорта (49,84%) приходится на его ведущие страны.

Рынок Франции сохранил для испанских товаров свою первоочередную важность, в то время как Германия, хотя и незначительно, сокращает свою долю по закупкам товаров в Испании (2000г. — 12,4%, 2001г. — 11,8%, 2002г. — 11,6%). Доля США в экспорте Испании составляет 4,4%, на Японию и Китай приходится всего 1,4% испанского экспорта (0,8% и 0,6%). Россия имеет показатель, равный закупкам Китая — 0,6% от общего мирового экспорта Испании.

Главными статьями испанского импорта являются машины и оборудование (26,3%), металлы и химические продукты (20,1%), автомобили (16,2%), энергоносители (12,15%), потребительские товары (12%), продовольствие (9,2%).

Страны ЕС по-прежнему, занимая ведущее место во внешней торговле Испании, лидируют и по экспорту своих товаров в Испанию, а их доля в испанском импорте составила в 2000г. 63,1%; 2001г. — 63,2%; 2002г. — 64%.

Половину всего импорта (48,1%) приходится на закупки, совершаемые Испанией в четырех странах ЕС: Франции, Германии, Италии и Великобритании. На долю США приходится 4,13% импорта Испании. На страны Латинской Америки — 4,1%. На страны Центральной и Восточной Европы (без СНГ) падает 1,2% импорта Испании. Страны СНГ занимают одно из последних мест — 1,7%, в т.ч. на Россию приходится 1,56%.

Анализ сравнительных данных о географическом распределении испанского импорта свидетельствует о том, что, по сравнению с итогами 2000г., ведущие страны-экспортеры сумели сохранить как место, так и, практически, свою долю в общем объеме поставок товаров и услуг в Испанию.

Сопоставление темпов роста испанского импорта за указанный период позволяет сделать вывод о том, что их соотношение меняется в пользу стран, не входящих в ЕС. Если в 1996г. рост импорта обеспечивался за счет поставок из Евросоюза (9,2% — ЕС и 5,1% — остальные страны), то в 2000г. картина стала диаметрально противоположной: 14,1% — ЕС и 39,4% — остальные страны. Большая часть роста импорта из государств, не входящих в ЕС, была обусловлена увеличением цен на энергоносители и, что доля импорта Испании из стран Евросоюза остается преобладающей.

Динамика развития испанского импорта по отдельным товарным группам свидетельствует о том, что за период с 1996 по 2000г. в испанском импорте: преобладающей и постоянно растущей из года в год оставалась доля ввозимого в страну оборудования (в 2000г. более четверти от общего объема импорта); постоянно снижалась доля ввозимых в страну продуктов питания; сохранялся

высокий удельный вес закупаемых за рубежом потребительских товаров, в т.ч. и автомобилей.

Эта тенденция наблюдается и после 2000г. По итогам 2000–02гг. самые высокие темпы роста импортных закупок были зарегистрированы в секторе энергоносителей, что особенно важно для российских экспортеров. Среди всех внешнеторговых партнеров Испании Россия по товарообороту занимает 14 место (2000г. — 16 место), а среди европейских стран — 8.

Внешняя торговля Испании в 2002г. (20 первых стран)

	Товарооборот		Импорт		Экспорт	
	млрд. евро	%	млрд. евро	%	млрд. евро	%
Франция.....	53,6	17,63	28,5	16,45	25,1	19,18
Германия.....	43,5	14,33	28,3	16,40	15,2	11,58
Италия.....	27,7	9,12	15,4	8,91	12,3	9,39
Великобритания.....	23,7	7,80	11,0	6,37	12,7	9,69
Португалия.....	18,3	6,01	5,4	3,09	12,9	9,87
США.....	12,9	4,24	7,1	4,13	5,8	4,40
Нидерланды.....	11,0	3,62	6,7	3,89	4,3	3,27
Бельгия.....	8,9	2,93	5,4	3,13	3,5	2,66
Китай.....	6,4	2,11	5,6	3,25	0,8	0,60
Япония.....	5,2	1,74	4,2	2,45	1,0	0,80
Мексика.....	3,9	1,30	1,6	0,94	2,3	1,77
Алжир.....	3,7	1,21	2,9	1,69	0,8	0,57
Швейцария.....	3,6	1,19	2,3	1,35	1,3	0,99
Россия.....	3,5	1,15	2,7	1,56	0,8	0,60
Швеция.....	3,4	1,14	2,2	1,29	1,2	0,94
Ирландия.....	3,3	1,09	2,5	1,44	0,8	0,62
Марокко.....	3,1	1,01	1,4	0,80	1,7	1,29
Австрия.....	3,0	0,99	1,8	1,06	1,2	0,91
Турция.....	2,8	0,94	1,4	0,81	1,4	1,10
Корея (Южная).....	2,5	0,82	2,1	1,23	0,4	0,28
Всего 20 стран*.....	244,0	80,37	138,5	80,25	105,5	80,53
Всего*.....	303,6	100,0	172,8	100,0	130,8	100,0

\* по наибольшему товарообороту

\* по товарообороту со странами мира

## Процедура импорта

Характерной чертой развития нормативно-правовой базы государственного регулирования торговли Испании продолжает оставаться ее тесная связь с нормотворческой деятельностью в рамках Евросоюза. Определяемые ЕС основные направления торговой политики получают свое отражение в национальных законодательствах стран-членов. Испания в этом смысле, за редким исключением, придерживается общего курса, вырабатываемого руководящими органами Евросоюза.

Принятые на себя Испанией обязательства по Римскому договору предопределяют развитие процесса дальнейшей либерализации внутреннего законодательства страны, определяющего порядок деятельности таможенных органов, меры по поддержке нацпроизводителей и защите внутреннего рынка, тарифное и нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности, а также вопросы валютного регулирования и инвестиционной деятельности. Принцип защиты национальных интересов остается преобладающим и время от времени между Испанией и ЕС возникают серьезные разногласия, причиной которых, по мнению Еврокомиссии, является несоблюдение испанскими властями основополагающих принципов европейского сообщества.

Таможенное регулирование Испании осуществляется в рамках единой таможенной политики Евросоюза. Таможенный тариф Испании построен по принципу Единого таможенного тарифа ЕС.

В необходимых случаях для более детального определения отдельных товарных позиций используется указанный Единый тариф сообщества.

В отношении товаров, экспортируемых Россией и другими странами СНГ, действует режим льготного таможенного обложения «Система общих преференций». При этом обязательным условием применения льготного режима является наличие при ввозе в Испанию, как и в другие страны ЕС, сертификата происхождения (формы «А»).

Ставки таможенных пошлин, взимаемых в 2002г. при ввозе в Испанию товаров, которые относились к основным статьям российского экспорта.

Товарная группа	Ставка тамож. пошлины для товаров из РФ
03 Рыба и морепродукты .....	от 0 до 22%
12 Подсолнечник .....	0
25 Цемент .....	0
27 Минеральное топливо .....	0
28 Неорганическая химия .....	От 0 до 7,5% преобладает 0%
29 Органическая химия .....	От 0 до 9,6% преобладают 2,2% и 3,8%
31 Удобрения.....	От 0 до 4,5%
41 Кожевенное сырье.....	От 0 до 6,5%
44 Древесина .....	От 0 до 7% преобладают 0% и 4,9%
48 Бумага и картон .....	От 0 до 2,5% преобладает 0
52 Хлопок .....	От 0 до 7,3%
71 Драгоценные и полудрагоценные камни.....	От 0 до 1,4% преобладает 0
72 Черные металлы .....	От 0 до 5,9%
75 Никель .....	0
76 Алюминий .....	От 0 до 7% преобладает 5,2%

Действующие в Испании торговые режимы, равно как и процедура оформления импорта, регламентируются целым рядом нормативных документов, изданных в рамках ЕС. Речь идет о нескольких основополагающих актах Евросоюза в области таможенно-тарифного регулирования, среди которых следует упомянуть регламент №519/1994 с последующими изменениями и дополнениями, устанавливающий общий режим импорта из третьих стран. В развитие указанных актов в Испании принято несколько нормативных документов, определяющих тот или иной режим осуществления торговых операций. Общий перечень правовых актов, устанавливающих порядок реализации импортных операций и ввоза товаров на территорию Испании, а также регламентирующих соответствующие режимы для указанных операций, приводится в циркуляре Генерального секретариата внешней торговли от 13 дек. 2001г. (в редакции циркуляра от 16 июня 2002г.).

При импорте предусматривается возможность применения одного из шести режимов: свободной торговли; надзора; сертификации; разрешительного режима; режима торгового эмбарго; антидемпинговых процедур.

Основополагающим является режим свободной торговли. В отдельных случаях импорт товаров может подпадать под режим надзора, сертификации или разрешительный режим, когда это определяется интересами Евросоюза. В этих случаях требуется оформление специальных документов, осуществляемое непосредственно импортером.

Импорт товаров, подпадающих под категорию товаров коммунитарного надзора, требует наличия документа коммунитарного надзора, предусмотренного регламентом ЕС №139/1996. Импорт товаров, подпадающих под режим национального надзора, предусматривает наличие документа, определяемого приказом минэкономики Испании от 24.11.1998 как предварительное уведомление об импорте. К указанным товарам относятся различные полимеры, некоторые виды обуви, стекло.

Импорт мяса, живых животных, рыбы, некоторых видов овощей и фруктов, животных жиров и других товаров осуществляется в режиме сертификации. При импорте товаров, подпадающих под этот режим, требуется импортный сертификат (AGRIM), форма которого устанавливается регламентом ЕС №3719/1988.

Режим сертификации подлежит применению к отдельным товарам, ввозимым на Канарские острова как с таможенной территории ЕС, так и из третьих стран и подпадающим под специальный режим, установленный регламентом ЕС №1454/2001. При ввозе товаров с таможенной территории Евросоюза требуется наличие сертификата об оказании содействия, а в случае ввоза товаров из третьих стран импортного сертификата.

Импорт товаров, отнесенных Евросоюзом к категории ограничительного ввоза, предусматривает оформление импортной лицензии, порядок и сроки выдачи которой определяется регламентами ЕС №№1150/1995, 1627/1995 и 3053/1995. Импорт товаров, подпадающих под категорию национального ограничительного импорта, требует оформления т.н. административного разрешения импорта, предусмотренного ст.2 упомянутого выше приказа минэкономики Испании от 24.11.1998.

Разрешительный режим распространяется на металлопродукцию, хотя под него могут подпадать и другие товары, например, отдельные виды обуви, изделия из керамики.

Данный режим применяется к указанным товарам, поставляемым из России и стран СНГ. Экспорт из РФ в Испанию металлов и изделий из них осуществляются на основе положений решения Еврокомиссии №2136/1997 от 12 сентября в редакции решения №244/2001 от 5 февраля, которыми определяется комплекс ограничительных мер в отношении импорта из РФ отдельных видов металлургической продукции. К упомянутым поставкам подлежит также применению и регламент ЕС №793/2000 от 14 февраля, который устанавливает систему двойного контроля импорта из РФ отдельных видов металлургической продукции.

Регламентом ЕС №338/1997 и Королевским декретом №1739 от 20.11.1997 предусматривается возможность применения разрешительного режима в отношении торговли находящимися под угрозой исчезновения редкими видами животных и растений. Нормативные акты предусматривают необходимость получения разрешения, сертификата или подачу в установленном порядке уведомления в соответствующий компетентный орган.

Режим торгового эмбарго применяется в исключительных случаях и по отношению только к тем странам, которые подпадают под него в соответствии с решениями ЕС или других международных организаций. Антидемпинговый режим может применяться по отношению к товарам, реализуемым третьими странами по демпинговым ценам.

Официальное признание Евросоюзом РФ в качестве государства с рыночной экономикой не только открывает перед нашей страной новые перспективы для активного диалога по вопросу вступления в ВТО и другие организации такие, как ОЭСР, но и значительно укрепляет позиции российских экспортеров на европейском рынке, в т.ч. и в Испании. Одним из практических следствий упомянутого решения ЕС станет то, что по отношению к российским экспортным товарам будут применяться не такие жесткие антидемпинговые процедуры, как ранее.

7 нояб. 2002г. было распространено сообщение о том, что Евросоюз завершил работу по подготовке и одобрению необходимых правовых документов, связанных с признанием за Россией статуса страны с рыночной экономикой. В действующее законодательство ЕС, регулирующие антидемпинговые процедуры и порядок предоставления финансовой помощи, внесены соответствующие изменения и дополнения. Новый режим, который будет применяться странами-членами Евросоюза при проведении антидемпинговых расследований в отношении российских товаров, вступил в силу с 8 нояб. 2002г.

Импорт Испании освобожден от количественных ограничений, не регулируемых в соответствии с общими нормами ЕС. Особый режим ввоза действует для с/х товаров, в т.ч. мясных, молочных продуктов, зерновых, фруктов и овощей, вина, сахара. На ввоз указанной продукции устанавливаются ежегодные квоты, которые, однако, могут пересматриваться в зависимости от конкретных экономических условий.

Ввоз текстильных товаров в Испанию регулируется соглашением, заключенным в рамках Евросоюза. Для ввоза товаров этой группы, которые не подвергаются количественным ограничениям по нормам ЕС, установлен уведомительный порядок (извещение минэкономики Испании) в целях ведения статистического учета импортных операций.

В качестве основных инструментов нетарифного регулирования Испания применяет процедуры сертификации и омологации, а также санитарно-ветеринарного контроля. Система сертификации строится на нормах Евросоюза. Практические вопросы, включая составление списков продукции, рассматриваются Управлением обеспечения качества промышленных изделий минэкономики Испании.

Санитарно-технические нормы регулирования относятся к компетенции Главного управления внешнего санитарного контроля минздрава и потребления, которое устанавливает перечни товаров, определяет порядок проведения процедур санитарно-ветеринарного контроля.

В дополнение к указанным выше нормативным актам, устанавливающим порядок осуществления тех или иных торговых режимов или предусматривающим меры по защите испанского рынка, необходимо упомянуть еще о нескольких правовых документах: Королевском декрете №1631/1992 от 29 дек. (в редакции Королевского декрета №652/1994), который допускает при определенных условиях применение режима надзора или введение ограничительных мер в торговле со странами-членами ЕС; Королевском декрете №491/1998 от 27 марта, определяющем порядок

импорта и ввоза на территорию Испании вооружения и материалов двойного назначения; Королевском декрете №137/1993 от 29 янв., устанавливающим порядок импорта отдельных видов вооружения, которые не относятся к боевому оружию; Законе №49 от 20 дек. 1999г. «О контроле за химическими веществами, которые после переработки могут быть использованы для создания химического оружия».

Регулирование экспорта, в целом, осуществляется в соответствии с требованиями ЕС. В отношении отдельных товаров — вооружение, предметы искусства, отдельные текстильные товары — сохраняется особый режим вывоза. К отдельным группам товаров применяется административный порядок «уведомления об экспорте». В этом случае при совершении экспортной сделки направляется соответствующее уведомление в Госсекретариат по торговле минэкономики, который в течение 5 дней подтверждает осуществление операции.

Правовым основанием финансовой поддержки экспорта в стране пребывания является Королевский декрет №322 от 27.02.1987г. о мерах официальной поддержки экспортного кредита. Основным положением указанного декрета является норма о том, что допустимой формой финансовой поддержки экспорта могут являться кредиты, предоставленные финансовыми учреждениями, на которые распространяются многосторонние соглашения об экспортных кредитах с официальной поддержкой, участником которых является Испания.

Расширяют и совершенствуют свою деятельность национальные организации и компании, призванные оказывать содействие развитию испанского экспорта: институт внешней торговли (ИСЕКС), компания по страхованию экспортных кредитов (СЕССЕ), компания по финансированию развития (КОФИДЕС), фонд помощи развитию (ФАД). В 2002г. ИСЕКС успешно реализовал годовой план развития внешней торговли, которым предусматривалось оказание финансовой помощи в 150 млн. евро национальным предприятиям малого и среднего бизнеса в открытии филиалов за границей, а также в продвижении на внешний рынок испанских товаров. По заявлению Госсекретаря по торговле и туризму Х.Коста, за 2001-02гг. объем средств, выделенных для обеспечения функционирования системы страхования экспортных кредитов, вырос на 31% (в 2002г. только в ФАД на указанные цели поступило 631,1 млн. евро).

## Стандартизация

Вопросы стандартизации и качества выпускаемой на рынок ЕС продукции имеют большое значение для реализации одного из основополагающих принципов Сообщества — свободного движения товаров и услуг. Испания, являясь членом Евросоюза, всегда инкорпорировала в национальное законодательство положения соответствующих директив или резолюций тех или иных органов ЕС по указанным вопросам. Наличие общего рынка товаров и услуг предопределило необходимость перехода от традиционных процедур административной омологации поступающих на национальные рынки товаров к их сертификации, производимой уполномоченными предприятиями или организациями, деятельность которых контролируется госорганами.

Испания в равной степени приняла основные принципы европейской стандартизации, выраженные как в «новом подходе» (резолюция Совета ЕС от 07.05.1985), так и в «глобальном подходе» (резолюция Совета ЕС от 21.12.1989).

Основу испанского законодательства о стандартизации и подтверждении соответствия составляет раздел III закона №21 от 16 июля 1992г. «О промышленности». Он в общей форме определяет органы и образования, которые осуществляют свою деятельность в сфере контроля за качеством и обеспечением промышленной безопасности.

Конкретное регулирование вопросов стандартизации продукции, ее сертификации и подтверждения соответствия содержится в целом ряде Королевских декретов, изданных во исполнение упомянутого закона. Наиболее значимым из этих актов является Королевский декрет №2200 от 28 дек. 1995г., единственная статья которого утверждает Регламент инфраструктуры, обеспечивающей качество и промышленную безопасность (в дальнейшем Регламент).

Дополнительные распоряжения (Disposiciones adicionales) декрета №2200 содержат следующие положения.

1. Испанская ассоциация стандартизации и сертификации (AENOR) признается в качестве организации, имеющей полномочия в соответствии с условиями главы 2 Регламента осуществлять деятельность в области стандартизации и сертификации.

2. В целях координации работы различных организаций и предприятий, обеспечивающих выполнение задач по сертификации и контролю качества продукции, создается Координационный совет по промышленной безопасности, в функции которого входит: разработка основных направлений развития политики в области стандартизации; подготовка годовых национальных планов по стандартизации; анализ и оценка проводимых в Испании работ по стандартизации и сертификации; выработка предложений по совершенствованию работы в области стандартизации и сертификации; утверждение кандидатур представителей государственной администрации в органах управления организаций, осуществляющих деятельность в области стандартизации и аккредитации.

3. Национальная организация по аккредитации (ENAC) признается в качестве организации, имеющей полномочия в соответствии с условиями главы 2 Регламента осуществлять деятельность по аккредитации.

4. Министерство науки и технологий в рамках своей компетенции вправе оказывать содействие AENOR, ENAC и любым другим государственным или частным агентам, действующим в сфере обеспечения качества и промышленной безопасности.

5. Действовавшие ранее механизмы омоложения подлежат замене (с отдельными изъятиями) на систему сертификации.

6. Органам госадминистрации предписывается принимать в качестве действительных сертификаты соответствия, выдаваемые уполномоченными организациями стран-членов ЕС, при условии предоставления указанными организациями технических и профессиональных гарантий, а также выполнения требований по соблюдению принципа независимости и беспристрастности при осуществлении своей деятельности, установленных испанским законодательством.

7. Сфера применения Регламента, утвержденного Королевским декретом №2200, ограничивается рамками, установленными в ст. 3 закона №21 «О промышленности».

Переходные распоряжения (Disposiciones transitorias) предусматривают целый ряд положений, направленных на обеспечение поступательного и органичного внедрения новой системы стандартизации и сертификации, включая: предоставленным на рынке организациям Iг. для приведения своих уставных документов и порядка деятельности в соответствие с требованиями Регламента; AENOR предоставляется право действовать в качестве организации по сертификации, о которых упоминается в разделе 1 главы 3 Регламента, при условии выполнения упомянутой ассоциацией всех обязательств и требований, установленных для подобных организаций; организации ENAC предписывается в первоочередном порядке представить учреждаемому Координационному совету по промышленной безопасности изменения к действующему уставу в части, относящейся к вопросам промышленной безопасности.

Регламент, утвержденный Королевским декретом 2200/1995, состоит из четырех глав: общие положения (Disposiciones generales); общая инфраструктура для качества и промышленной безопасности (Infraestructura Comun para la Calidad y Seguridad Industrial); инфраструктура, аккредитуемая для проверки качества (Infraestructura acreditable para la Calidad); инфраструктура, аккредитуемая для промышленной безопасности (Infraestructura acreditable para la Seguridad Industrial).

Глава первая устанавливает основные цели и субъектов правового регулирования, а также определяет главные понятия и термины, используемые в дальнейшем в нормативном акте.

Целью Регламента является установление требований, которыми должны руководствоваться при своем учреждении и в процессе деятельности государственные и частные агенты, образующие инфраструктуру по качеству и промышленной безопасности в соответствии с положениями раздела III закона №27 от 16.07.1992 «О промышленности» (ст. 1 Регламента). Классификация агентов, которые могут стать объектом аккредитации, приводится в ст. 2: агенты, претендующие на осуществление деятельности в обязательной сфере промышленной безопасности в соответствии с положениями главы 4 Регламента, не вправе проводить такую деятельность без предварительной аккредитации со стороны организаций по аккредитации, указанных в главе 2 Регламента; агенты, претендующие на осуществление деятельности в сфере добровольной проверки качества в соответствии с условиями главы 3 Регламента, не подпадают под режим, установленный для обязательной сферы промышленной безопасности, однако если упомянутые агенты сами желают присоединиться к инфраструктуре по качеству, то им потребуется пройти аккредитацию в одной из организаций по аккредитации, указанных в главе 2 Регламента.

Ст. 3 определяет состав общей инфраструктуры для качества и промышленной безопасности: организации по вопросам стандартизации (деятельность, связанная с разработкой стандартов) и организации, осуществляющие аккредитацию (фор-



мальное подтверждение технической компетентности той или иной организации на проведение сертификации, проверки или контроля качества).

В соответствии с положениями ст. 4 инфраструктура, аккредитуемая для проверки качества включает в себя четыре категории организаций: осуществляющих сертификацию, которые устанавливают соответствие определенного предприятия, продукта, процесса, услуги и т.п. существующим техническим требованиям; испытательные лаборатории, которые осуществляют проверку промышленной продукции на предмет ее соответствия действующим нормам и техническим требованиям; аудиторские и инспекционные, которые определяют, отвечают ли предварительно установленным требованиям та или иная деятельность и ее конечные результаты; лаборатории промышленной калибровки, способствующие достижению единообразия проводимых измерений.

Инфраструктура, аккредитуемая для промышленной безопасности (ст. 5), состоит из субъектов двух категорий: контролирующих организаций, осуществляющих деятельность в сфере промышленной безопасности, включая сертификацию, аудит, проведение инспекций и испытаний; инспекторов по вопросам окружающей среды, осуществляющих широкий спектр работ, связанных с защитой окружающей среды при проектировании, строительстве и эксплуатации промышленных объектов.

В ст. 6 Регламента устанавливается общий принцип, согласно которому получение аккредитации на ведение одного вида деятельности не подразумевает автоматического предоставления права на ведение иного вида деятельности, требующего получения аккредитации. Агенты, получившие аккредитацию на ведение деятельности как в рамках инфраструктуры для проверки качества, так и в сфере промышленной безопасности, обязаны создать и постоянно поддерживать предусматриваемые Регламентом механизмы, которые обеспечивают исполнение установленных законодательством требований для каждого из указанных видов деятельности в отдельности.

Владельцы или пользователи установок, являющихся объектом постоянного контроля с точки зрения соблюдения правил и норм промышленной безопасности, обязаны обеспечивать свободный доступ к упомянутым установкам как экспертов из контролирующих организаций, с которыми имеется соответствующий контракт на осуществление контроля безопасности, так и экспертам, действующим по поручению органов государственной администрации. Аналогичное обязательство возлагается на руководство контролирующих организаций, испытательных лабораторий, аудиторских и инспекционных организаций, а также образований, осуществляющих сертификацию, лабораторий промышленной калибровки, инспекторов по вопросам окружающей среды в части обеспечения свободного доступа экспертам организаций по аккредитации, в которых упомянутыми субъектами была получена аккредитация на осуществление того или иного вида деятельности (ст. 7).

Общая инфраструктура для качества и промышленной безопасности (глава 2 Регламента) состоит из двух частей: организаций по стандартизации (*organismos de normalizacion*) и аккредитации (*entidades de acreditacion*). К организациям по

стандартизации относятся частные образования, не имеющие целей извлечения прибыли, которые осуществляют деятельность, связанную с разработкой стандартов и норм в различных сферах деятельности (ст. 8). Порядок признания и внесения организаций по стандартизации в реестр промышленных предприятий устанавливается в ст. 9 Регламента. Соответствующее решение принимается уполномоченными органами государственной администрации по представлению Координационного совета по промышленной безопасности.

Заинтересованная организация должна представить в органы государственной администрации следующие документы: заявление о правовой природе, имуществе и источниках финансирования организации; описание внутренней структуры организации; устав организации; памятку, содержащую указание на источники финансирования будущей оперативной деятельности; описание квалификации персонала, в т.ч. наличие у сотрудников опыта работы в сфере стандартизации; заявление о том, что как у организации, так и у ее персонала отсутствуют предусмотренные законодательством препятствия, не позволяющие осуществлять запрашиваемые виды деятельности; документы, свидетельствующие о наличии связей или соглашений с другими подобными специализированными организациями (национальными и зарубежными).

В случае принятия положительного решения по ходатайству заявителя, соответствующая запись вносится в реестр промпредприятий, учрежденный согласно положениям ст. 21 закона «О промышленности». Органы государственной администрации вправе временно приостановить или отменить принятое решение, если будет установлено, что та или иная организация по стандартизации не выполняет требований и обязательств, предусмотренных в ст.ст. 10 и 11 Регламента.

Первая из указанных статей определяет круг требований, предъявляемых к функциональной структуре и порядку деятельности организаций по стандартизации: строго следовать в работе принципам независимости и беспристрастности; являться юрлицом; организовывать внутреннюю структуру в соответствии с требованиями ЕС; формировать органы управления таким образом, чтобы обеспечить участие в них представителей всех заинтересованных отраслей и секторов, а также представителей госадминистрации (соответствующие лица назначаются Координационным советом по промышленной безопасности); представитель госадминистрации должен быть включен в состав наблюдательного совета; постоянно следить за соблюдением четкого разграничения между техническими аспектами деятельности и сферой управления организацией; поддерживать многоотраслевой характер деятельности; располагать необходимыми материальными средствами для ведения и развития деятельности; постоянно располагать квалифицированным персоналом, способным выполнить необходимый объем работ; вступать в европейские и международные специализированные организации для принятия активного участия в их работе; поддерживать систему, которая в любой момент сможет продемонстрировать платежеспособность организации; работа технического персонала организации, занятого в сфере стандартизации, несовместима с любыми техниче-

скими, коммерческими, финансовыми и иными контактами, которые могли бы привести к ущемлению принципа независимости и повлиять на результат работ.

Обязательства, которые возлагаются на организации по стандартизации, приводятся в ст. 11 Регламента: в любой момент выполнять условия, послужившие основанием для признания организации; внесение изменений в упомянутые условия возможно лишь с согласия органов госадминистрации; ежегодно представлять в органы государственной администрации свои предложения для включения в национальный план по стандартизации; совершенствовать свою организационную структуру, методы работы, техническое и технологическое оснащение; разрабатывать ту часть национального плана по стандартизации, которая определяется организации Координационным советом по промышленной безопасности; направлять уполномоченному органу госадминистрации отчет о проекте стандартов, находящихся на стадии утверждения; ежемесячно представлять уполномоченному органу государственной администрации отчет об утвержденных и упраздненных стандартах; вести реестр национальных стандартов; уведомлять уполномоченный орган госадминистрации о начале и завершении процесса пересмотра или упразднения испанских стандартов, имеющих отношение к сфере промышленной безопасности; издавать и осуществлять продажу сборников стандартов; по крайней мере один раз в год издавать актуализированный каталог испанских стандартов; располагать актуализированным сборником испанских стандартов, который предназначен для бесплатных консультаций заинтересованных лиц; располагать соответственным печатным изданием, которое бы один раз в квартал информировало о новостях в сфере национальной и международной стандартизации; по запросу уполномоченного органа государственной администрации представлять необходимые данные и информацию по вопросам стандартизации; по запросу Координационного совета по промышленной безопасности представлять необходимую информацию по вопросам, относящимся к деятельности, управлению и внутренней структуре организации, а также ее платежеспособности.

Организация по стандартизации вправе получать финансовую помощь на основе положений действующего законодательства (ст. 12). Контроль за исполнением организацией по стандартизации обязательств, предусмотренных в ст. 11 Регламента, осуществляется уполномоченным органом государственной администрации, вынесшим решение о признании в соответствии со ст. 9 Регламента. Организация по стандартизации обязана ежегодно представлять в указанный административный орган полный отчет о своей деятельности (ст. 13).

К организациям по аккредитации относятся частные образования, не имеющие целей извлечения прибыли, которые реализуют деятельность по аккредитации: организаций, осуществляющих сертификацию; испытательных лабораторий; лабораторий промышленной калибровки; аудиторских и инспекционных организаций (все упомянутые субъекты действуют в сфере добровольной проверки качества); контролирующих организаций в регламентированной сфере; инспекторов по вопро-

сам окружающей среды; путем проверки исполнения всеми упомянутыми организациями установленных для них условий и требований. (ст. 14).

Порядок назначения и внесения организаций по аккредитации в реестр промышленных предприятий предусматривается в ст. 15 Регламента. Соответствующее решение принимается уполномоченным органом госадминистрации по представлению Координационного совета по промышленной безопасности (в тех случаях, когда речь идет о деятельности в сфере промышленной безопасности требуется квалифицированное большинство — 3/5).

Заинтересованная организация должна представить в органы государственной администрации следующие документы: заявление о правовой природе, имуществе и источниках финансирования организации; описание внутренней структуры организации; устав организации; памятку, содержащую указание на источники финансирования будущей оперативной деятельности; описание квалификации персонала, в т.ч. наличие у сотрудников опыта работы в сфере аккредитации; заявление о том, что как у организации, так и у ее персонала отсутствуют предусмотренные законодательством препятствия, не позволяющие осуществлять запрашиваемые виды деятельности; документы, свидетельствующие о наличии международных соглашений о взаимном признании с аналогичными специализированными организациями; тарифы, которые предполагается использовать за предоставляемые услуги.

В случае принятия положительного решения по ходатайству заявителя, соответствующая запись вносится в реестр промышленных предприятий, учрежденный согласно положениям ст. 21 закона «О промышленности» Органы госадминистрации вправе временно приостановить или отменить принятое решение, если будет установлено, что та или иная организация по аккредитации не выполняет требований и обязательств, предусмотренных в ст.ст. 16 и 17 Регламента.

Ст. 16 определяет следующий перечень требований, предъявляемых к организациям по аккредитации: строго следовать в работе принципам независимости и беспристрастности; являться лицом; организовывать внутреннюю структуру в соответствии с требованиями ЕС; выполнять нормы, которые подлежат применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000); формировать органы управления таким образом, чтобы обеспечить участие в них как представителей государственной администрации, так и представителей заинтересованных в проведении аккредитации сторон; представитель госадминистрации должен быть включен в состав наблюдательного совета; постоянно следить за соблюдением четкого разграничения между техническими аспектами деятельности и сферой управления организацией; располагать техническими комитетами по аккредитации в различных областях деятельности; располагать необходимыми материальными средствами для ведения и развития деятельности; постоянно располагать квалифицированным персоналом, способным выполнить необходимый объем работ; поддерживать многоотраслевой характер деятельности и вступать в европейские организации по аккредитации, которые ставят своей целью достижение взаимно-

го признания предоставляемых своим членам аккредитаций; поддерживать систему, которая в любой момент сможет продемонстрировать платежеспособность организации; установить специальный порядок по рассмотрению претензий и жалоб клиентов на качество оказанных услуг; обеспечить получение страхового полиса, который бы гарантировал выплату суммы в размере не менее 200 млн. песет в случае наступления гражданско-правовой ответственности организации по аккредитации перед клиентами; деятельность организации по аккредитации и ее персонала несовместима с любыми техническими, коммерческими, финансовыми и иными контактами, которые могли бы привести к ущемлению принципа независимости и повлиять на результат аккредитации.

Обязательства, которые возлагаются на организации по аккредитации, приводятся в ст. 17 Регламента: в любой момент выполнять условия, послужившие основанием для назначения организации; внесение каких-либо изменений в упомянутые условия возможно лишь с согласия органов госадминистрации; выполнять положения Регламента и нормы, которые подлежат применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000); принимать все необходимые меры для сохранения конфиденциальности информации, получаемой в ходе осуществления своей деятельности; совершенствовать свою организационную структуру, методы работы, техническое и технологическое оснащение; рассматривать и выдавать заключения по всем представляемым ходатайствам на аккредитацию; устанавливать периоды, в течение которых будет действовать предоставляемая аккредитация; продлевать сроком на 5 лет период действия аккредитационных сертификатов, выданных контролирующим организациям (при условии выполнения ими существующих технических условий и требований); разрабатывать планы проверки и контроля организаций, получивших ранее аккредитацию; информировать уполномоченные органы государственной администрации о совершенных аккредитациях; постоянно вести реестр своей деятельности по аккредитации; сохранять для возможных консультаций и данные, относящиеся к совершенным аккредитациям; за оказываемые услуги взимать заранее объявленные тарифы; ежегодно публиковать каталог аккредитованных агентов; по запросу уполномоченного органа государственной администрации представлять необходимые данные и информацию по вопросам аккредитации; по запросу Координационного совета по промышленной безопасности представлять необходимую информацию по вопросам, относящимся к деятельности, управлению и внутренней структуре организации, а также ее платежеспособности;

Организация по аккредитации вправе получать финансовую помощь на основе положений действующего законодательства. (ст. 18). Контроль за исполнением организацией по аккредитации обязательств, предусмотренных в ст. 17 Регламента, осуществляется уполномоченным органом госадминистрации, вынесшим решение о назначении в соответствии со ст. 15 Регламента. Организация по аккредитации обязана ежегодно представлять в указанный административный орган полный отчет о своей деятельности (ст. 19).

Глава 3 Регламента определяет инфраструктуру аккредитуемую для проверки качества. Данную структуру образуют четыре категории субъектов: организации, осуществляющие сертификацию, испытательные лаборатории, аудиторские и инспекционные организации, а также лаборатории промышленной калибровки.

К организациям, осуществляющим сертификацию, относятся государственные или частные образования, являющиеся юридическим лицом и созданные с целью определения соответствия по добровольному ходатайству заинтересованных лиц определенного предприятия, продукции, процесса или услуги установленным техническим нормам или требованиям (ст. 20) министерство науки и технологий должно всемерно способствовать как развитию инфраструктуры действующих организаций, осуществляющих сертификацию, так и поддерживать широкое использование национальными предприятиями товарных знаков и фирменных наименований (ст. 21).

В соответствии с положениями ст. 22 Регламента организации, осуществляющие сертификацию, должны иметь соответствующий технический уровень и действовать с соблюдением принципа беспристрастности. В связи с этим указанным организациям подлежит выполнять следующие условия и требования: пройти аккредитацию в одной из организаций по аккредитации, перечисленных в главе 2 Регламента, с тем, чтобы их деятельность получила признание на коммунитарном и международном уровнях; для прохождения аккредитации организации, осуществляющие сертификацию, должны соответствовать требованиям норм, подлежащих применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000). Сразу после прохождения аккредитации организации, осуществляющие сертификацию, обязаны зарегистрироваться в реестре промышленных предприятий.

Ст. 24 Регламента устанавливает следующие обязательства, которые возлагаются на организации, осуществляющие сертификацию: в любой момент выполнять условия, послужившие основанием для аккредитации организации; о любых изменениях, происходящих в указанных условиях, незамедлительно информировать организацию по аккредитации; осуществлять свою деятельность в соответствии с установленными европейскими и международными технормами по сертификации, в частности, подлежащими применению по отношению к упомянутой деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000); предоставлять информацию и оказывать техсодействие по вопросам сертификации уполномоченным органам госадминистрации.

Организации, осуществляющие сертификацию, не вправе сертифицировать предприятия, продукцию, процессы или услуги, если эти организации ранее оказывали заинтересованным лицам услуги или консультации по вопросам, относящимся к проведению данной сертификации (ст. 25).

К испытательным лабораториям относятся государственные и частные образования, являющиеся юридическим лицом и созданные с целью осуществления проверки по добровольному ходатайству заинтересованных лиц соответствия той или иной продукции существующим техническим нормам и требованиям. (ст. 26). Министерство науки и технологий должно всемерно содействовать как развитию инфраструктуры ис-

пытательных лабораторий, которые могли бы в национальном масштабе удовлетворить потребности в проведении соответствующих испытаний, так и совершенствованию качества их работы в соответствии с требованиями действующих европейских норм (ст. 27).

Согласно положениям ст. 28 Регламента испытательные лаборатории должны иметь соответствующий технический уровень и действовать с соблюдением принципа беспристрастности. В связи с этим упомянутым лабораториям надлежит выполнять следующие условия и требования: пройти аккредитацию в одной из организаций по аккредитации, перечисленных в главе 2 Регламента, с тем, чтобы их деятельность получила признание на коммунитарном и международном уровнях; для прохождения аккредитации испытательные лаборатории должны соответствовать требованиям норм, подлежащих применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000). Сразу после прохождения аккредитации испытательные лаборатории обязаны зарегистрироваться в реестре промпредприятий.

Обязательства, возлагаемые на испытательные лаборатории ст. 30 Регламента, по своей природе полностью соответствуют обязательствам, установленным в ст. 24 (отличие состоит лишь в том, что в первом случае речь идет об испытаниях, а во втором – о сертификации).

К аудиторским и инспекционным организациям относятся государственные и частные образования, являющиеся юридическим лицом и созданные с целью определения по добровольному ходатайству заинтересованных лиц следующего: отвечает ли какая-либо деятельность и ее качественные показатели предварительно согласованным требованиям; выполняются ли указанные требования с надлежащей эффективностью и являются ли они достаточными для достижения поставленных целей;

Ст. 32-35 Регламента воспроизводят ранее рассмотренные положения ст. 21-24 применительно к деятельности аудиторских и инспекционных организаций.

К лабораториям промышленной калибровки относятся государственные и частные образования, являющиеся юридическим лицом и созданные с целью оказания содействия по добровольному ходатайству заинтересованных лиц в достижении единообразия производимых изменений (ст. 36).

Ст. 37-40 Регламента воспроизводят ранее рассмотренные положения ст. 21-24 применительно к деятельности лабораторий промышленной калибровки. Единственной особенностью правового регулирования деятельности данной категории субъектов является дополнительное требование при прохождении аккредитации (пункт «с» ст. 38), согласно которому они должны располагать необходимыми эталонами.

Глава 4 Регламента определяет инфраструктуру, аккредитуемую для промышленной безопасности. Эту инфраструктуру образуют две категории субъектов: контролирующие организации и инспекторы по вопросам окружающей среды.

К контролирующим организациям относятся государственные и частные образования, являющиеся юрлицом и созданные с целью проверки исполнения в обязательном порядке условий безопасности, установленных действующими регла-

ментами по промышленной безопасности, для выпускаемой продукции и промышленных установок, путем проведения сертификации, испытаний, инспекции и аудита (ст. 41).

Для получения разрешения на ведение соответствующей деятельности контролирующие организации должны предварительно пройти процедуру аккредитации в одной из организаций по аккредитации, перечисленных в главе 2 Регламента. Контролирующие организации должны иметь определенный технический уровень и действовать с соблюдением принципов независимости и беспристрастности.

В связи с этим указанным организациям надлежит выполнять следующие условия и требования: а) поддерживать необходимый технический уровень в своей деятельности, установленный в действующих регламентирующих документах; б) располагать материальными средствами и квалифицированным персоналом, необходимыми для осуществления своей деятельности; в) постоянно следить за соблюдением четкого разграничения между техническими аспектами деятельности и сферой управления организацией; г) поддерживать систему, которая в любой момент сможет продемонстрировать платежеспособность организации; д) деятельность организации и ее персонала несовместима с любыми техническими, коммерческими, финансовыми и иными контактами, которые могли бы привести к ущемлению принципа независимости и повлиять на результат проводимого контроля.

В тех случаях, когда заинтересованная организация уже имеет аккредитацию на соответствие нормам, установленным стандартом UNE66500 (EN45000), на те же виды деятельности, которые теперь запрашиваются для сферы промышленной безопасности, понимается, что аккредитация, полученная на базе указанных норм, отвечает требованиям, перечисленным в вышеупомянутых пунктах а-в, д.

Организация, заинтересованная в получении аккредитации, должна представить в организацию по аккредитации свое ходатайство (с указанием сферы предполагаемой деятельности) и следующие документы: заявление о правовой природе, имуществе и источниках финансирования организации; описание внутренней структуры организации; устав организации (или правовой акт, регулирующий ее деятельность); заявление о том, что как у организации, так и у ее персонала отсутствуют предусмотренные законодательством препятствия, не позволяющие осуществлять запрашиваемые виды деятельности; описание квалификации персонала, в т.ч. наличие у сотрудников опыта работы в запрашиваемой сфере деятельности; в необходимых случаях документы, свидетельствующие о наличии связей или соглашений с другими подобными специализированными организациями (национальными и иностранными); сертификат, свидетельствующий о прохождении аккредитации на соответствие нормам стандарта UNE66500 (EN45000).

В случае удовлетворения ходатайства заинтересованной организации, издается сертификат аккредитации, в котором указываются конкретные сферы деятельности контролирующей организации. В случае отказа в предоставлении аккредитации, заинтересованная организация вправе пред-

ставить организации по аккредитации свои возражения по принятому последней решению. Если сторонам не удастся достичь согласия по возникшим спорным вопросам, то заинтересованная организация вправе оспорить действия организации по аккредитации в административном порядке в соответствии с положениями закона №30 от 26.11.1992г. «О правовом режиме государственной администрации и общих административных процедурах».

Ст. 43 Регламента регулирует порядок получения разрешения на ведение деятельности контролирующими организациями после прохождения аккредитации. Как правило, подобные разрешения выдаются компетентными административными органами по месту нахождения контролирующей организации. Лишь в отдельных случаях, предусмотренных в ст. 13.4 закона «О промышленности», требуется получение разрешения в центральных органах государственной администрации. Разрешение выдается на определенный период времени.

Для получения необходимого разрешения контролирующие организации должны выполнить следующие условия и требования: располагать аккредитацией, полученной в одной из организаций по аккредитации, перечисленных в главе 2 Регламента; в случае получения разрешения на проведение инспекций промышленных установок, располагать необходимыми оборудованием, средствами и квалифицированным персоналом, чтобы иметь возможность обслуживать как минимум 5% установок, существующих на соответствующей территории; установить специальный порядок по рассмотрению претензий и жалоб клиентов на качество проводимых работ; обеспечить получение страхового полиса, который бы гарантировал выплату суммы в размере не менее 200 млн. песет в случае наступления гражданско-правовой ответственности контролирующей организации;

Наряду с подачей ходатайства о выдаче разрешения в органы соответствующей администрации заинтересованная организация должна представить следующие документы: заявление о правовом статусе, имуществе и источниках финансирования организации; устав организации (или правовой акт, регулирующий ее деятельность); сертификат аккредитации на осуществление той или иной деятельности, выданный организацией по аккредитации; копию страхового полиса установленного образца.

Решения компетентных органов о выдаче разрешения должны публиковаться в Официальном госбюллетене. Срок действия выдаваемого разрешения соответствует сроку действия полученной ранее аккредитации. Выдаваемые контролирующим организациям разрешения действительны на всей государственной территории. Организации, планирующие осуществлять свою деятельность на территории другого автономного сообщества должны лишь уведомить об этом местные административные органы. Для проведения инспекции промышленных установок, расположенных в других автономных сообществах, указанные организации должны располагать на данной территории оборудованием, средствами и квалифицированным персоналом, чтобы иметь возможность обслуживать как минимум 5% установок, действующих на этой территории.

Решения компетентных органов об отзыве ранее выданных разрешений, а также информация о прекращении деятельности контролирующих организаций должны публиковаться в Официальном госбюллетене. После получения разрешения на осуществление своей деятельности, контролирующие организации должны представить в органы госадминистрации все необходимые данные для внесения в реестр промышленных предприятий.

В соответствии с положениями ст. 44 Регламента контролирующая организация должна информировать обо всех изменениях в условиях и требованиях, послуживших основой для получения аккредитации, организации по аккредитации. Административные органы, выдавшие разрешение на осуществление деятельности контролирующих организаций, должны быть поставлены в известность последними обо всех изменениях в условиях и требованиях, послуживших основой для предоставления указанного разрешения.

Контролирующие организации осуществляют контроль за соответствием выпускаемых и используемых продукции, оборудования, процессов и промышленных установок существующим требованиям регламентов по промышленной безопасности. В каждом случае составляется протокол, акт, заключение или выдается сертификат. В процессе осуществления своей деятельности контролирующие организации вправе привлекать на субконтрактной основе испытательные лаборатории и аудиторские организации, указанные в главе 3 Регламента. Имеется также возможность привлечения других организаций на субконтрактной основе к частичному исполнению отдельных функций, однако контролирующие организации должны обязать своих партнеров действовать с соблюдением тех процедур, которые указанным организациям предписывает существующее законодательство (ст. 45).

Контролирующие организации должны установить специальный порядок для рассмотрения претензий и жалоб предприятий и заинтересованных лиц. Если выданный контролирующей организацией протокол (акт, заключение, сертификат) не подтверждает исполнение требований действующих регламентов, заинтересованное лицо вправе представить упомянутой организации свои возражения. Если сторонам не удастся достичь согласия по возникшим спорным вопросам, то заинтересованное лицо вправе оспорить действия организации в административном порядке в соответствии с положениями закона №30 от 26.11.1992г. «О правовом режиме государственной администрации и общих административных процедурах». Упомянутая процедура рассмотрения спора должна быть завершена в течение трех месяцев и до тех пор, пока уполномоченный административный орган не отзовет «отрицательный» сертификат, заинтересованное лицо не вправе обращаться к услугам другой контролирующей организации (ст. 46).

Обязательства, которые возлагаются на контролирующие организации, содержатся в ст. 47 Регламента: в любой момент выполнять условия, послужившие основанием для аккредитации организации и получения ею разрешения на ведение деятельности; принимать необходимые меры для сохранения конфиденциальности информации и данных, получаемых в процессе осуществления

своей деятельности; исполнять требования Регламента и норм, подлежащих применению к деятельности организации согласно стандарту UNE66500 (EN45000); на поступающие от заинтересованных лиц запросы готовить и выдавать протоколы, акты, заключения или сертификаты; в выдаваемых заинтересованным лицам протоколах, актах, заключениях или сертификатах делать ссылку на действующие аккредитацию и разрешение, предоставленные контролирующей организацией организацией по аккредитации и компетентным органом госадминистрации, соответственно; вести учет всех проводимых проверок и выданных протоколов, актов, заключений и сертификатов; для проведения возможных консультаций сохранять в течение 10 лет все дела и материалы, относящиеся к осуществляемой организацией деятельности; уведомлять собственника (владельца) продукции, оборудования или промышленной установки об обнаруженных несоответствиях действующим регламентам по безопасности, указывая срок, в течение которого упомянутые несоответствия должны быть устранены; аналогичную информацию направлять в компетентные административные органы; сообщать компетентным административным органам и собственнику (владельцу) продукции, оборудования или промышленной установки о необходимости прекращения продаж или использования (эксплуатации) того или иного объекта в тех случаях, когда, по оценкам контролирующей организации, данный объект не обеспечивает надлежащих гарантий промышленной безопасности; указанное сообщение должно включать в себя предложения контролирующей организации, направленные на исправление возникшей ситуации; при чрезвычайных обстоятельствах или наличии высокой вероятности наступления несчастного случая (аварии) принимать специальные превентивные меры; уведомлять компетентные административные органы об используемых тарифах.

В соответствии со ст. 48 Регламента территориальные административные органы по вопросам промышленной безопасности вправе применять санкции по отношению к контролирующим организациям за допускаемые ими нарушения в ходе осуществления своей деятельности. Упомянутые органы могут ходатайствовать перед органами госадминистрации о приостановлении срока действия или отзыве разрешений, предоставленных контролирующим организациям.

Контролирующие организации должны ежегодно представлять в административные органы по вопросам промышленной безопасности автономных сообществ следующую информацию: отчет о деятельности на соответствующей территории; копию доклада организации по аккредитации, подтверждающего исполнение контролирующей организацией условий аккредитации.

Контролирующая организация должна ежегодно представлять вышеуказанную информацию о своей деятельности (но уже в национальном масштабе) в Координационный совет по промышленной безопасности.

К категории инспекторов по вопросам окружающей среды относятся государственные или частные образования, а также физические лица, независимые от предприятия, которое подвергается соответствующей проверке, целью деятельности

которых является выполнение функций, установленных в разделе В приложения III регламента ЕС №1836/93 от 29 июня (ст. 49).

Аккредитация инспекторов по вопросам окружающей среды осуществляется организациями по аккредитации, указанными в главе 2 Регламента. Для прохождения аккредитации инспекторам необходимо продемонстрировать исполнение требований, установленных в разделе А приложения III регламента ЕС №1836/93 от 29 июня. После получения аккредитации им надлежит зарегистрироваться в реестре промпредприятий.

Ст. 53 Регламента определяет обязательства, возлагаемые на инспекторов по вопросам окружающей среды: исполнять требования Регламента и регламента ЕС №1836/93 от 29 июня; исполнять требования норм, подлежащих применению по отношению к их деятельности согласно стандарту UNE66500 (EN45000); придерживаться в своей деятельности требований, устанавливаемых в ходе аккредитации и в регламенте ЕС №1836/93 от 29 июня; предоставлять необходимую информацию компетентным органам по вопросам окружающей среды.

## Налоги

В налоговой системе Испании предусматривается три вида налоговых сборов: прямые налоги, пошлины и специальные сборы. Последние по своему размеру значительно ниже прямых налогов и взыскиваются в случае предоставления каких-либо общественных услуг.

Налоги в Испании, в свою очередь, подразделяются на государственные, автономные и местные. Государственные налоги составляют основную часть и классифицируются следующим образом.

1. Прямые налоги: на доход фирм и физлиц; на доход нерезидентов; на владение имуществом (касается только физлиц).

2. Косвенные налоги: налог на добавленную стоимость; налог при переходе имущества от одного лица другому и юридическом оформлении передачи собственности; специальные налоги; таможенные сборы при осуществлении импорта; налог на страховые премии.

Налог на доходы фирм и предприятий. Этот налог регулируется Законом 43/1995г., являющимся на сегодня основополагающим в области налогообложения юридических лиц. Он дополняется Королевским декретом 537/1997, который содержит налоговый регламент.

Эти документы, помимо основной задачи, преследуют также цель объединения в единое целое существовавших ранее многочисленных законодательных актов, регулирующих вопросы налогообложения юридических лиц.

Основным исходным фактором для определения, подлежит или нет данное юридическое лицо налогообложению, является его налоговое резидентство. Предприятие или фирма являются налоговыми резидентами Испании, если выполняются следующие условия: их создание в Испании осуществлено в соответствии с испанским законодательством; они имеют свой юридический адрес в Испании; имеют свой орган управления в Испании.

В случае неясности вопроса резидентства, применяются положения соглашений об избежании двойного налогообложения, подписанные Испа-

нией с соответствующими странами. Предприятия и фирмы-резиденты оплачивают налог, исчисляемый с общего дохода резидента, включая и зарубежные доходы. В сумму доходов включаются все поступления как результат деятельности, а также доходы, возникающие от перемещения активов.

Налогооблагаемая база начисляется как разница между поступлениями и расходами за определенный период. Система исчисления налогооблагаемой суммы соответствует существующей системе бухгалтерского учета.

В налоговой терминологии применяется понятие международной фискальной транспарентности. Этот режим распространяется на предприятия и фирмы в случае, если: субъект (испанское предприятие) имеет долю участия, равную или превышающую 50% капитала, собственных фондов, результатов или права голоса в компании-нерезиденте; сумма налога, оплачиваемая фирмой-нерезидентом с дохода, составляет менее 75% от суммы налога, которая должна была бы оплачиваться в соответствии с испанским законодательством.

В чистый доход фирмы, с которого оплачивается налог, включаются.

1. Владение недвижимостью, за исключением той части, которая отягощена правом собственности на нее другой фирмой или передана во владение фирмы-нерезидента, принадлежащей к той же группе производственного объединения.

2. Участие в собственных фондах и передача третьим лицам капитала (за исключением тех финансовых активов, которые предназначены для выполнения законных обязательств).

3. Финансово-кредитная деятельность, деятельность по предоставлению услуг, страхованию.

4. Передача имущества и прав, упоминаемых в пунктах 1 и 2.

Не подлежит налогообложению доход, который получен фирмой-нерезидентом от материнской фирмы, при доле участия в этой материнской фирме не менее 5%, при условии: что фирма-нерезидент управляется и обеспечивается материальными средствами и персоналом через материнскую фирму; что не менее 85% поступлений материнской фирмы являются результатом предпринимательской деятельности.

Фирма-резидент не включает в налогооблагаемую базу ту часть дивидендов, которая была распределена между фирмами-участниками. В этом случае налогоплательщиками выступают фирмы-участники.

Активы фирм при исчислении налога оцениваются по стоимости их приобретения или по стоимости продукции. Однако, в некоторых случаях их оценка производится на основе рыночной стоимости на данный период времени (в случае слияния, разделения, передачи активов). Две фирмы считаются связанными при налогообложении, если одна из них владеет не менее, чем 25% капитала или участвует в управлении второй фирмы. Амортизация капитала минусуется из налогооблагаемой базы только в том случае, если она эффективна и имеет бухгалтерскую проводку.

Применяемые в Испании годовые коэффициенты амортизации

	Максимум	Минимум
Промышленные здания.....	3	1,47
Торговые здания .....	2	1
Мебель .....	10	5

Информоборудование .....	25	12,5
Средства транспорта .....	16	7,14
Оборудование .....	12	5,55

Основная налоговая ставка на доход предприятия или фирмы составляет 35%. В отдельных случаях, например при коллективном инвестировании, ставка может быть снижена до 7%, для кооперативов — 20%, или повышена до 40% (при осуществлении деятельности в области развития и добычи углеводородов).

При создании филиалов или постоянных представительств за границей, приобретении активов в иностранных обществах, создании филиалов, непосредственно связанных с экспортной деятельностью или услугами по туризму в Испании, налог на осуществленные инвестиции составляет 25%.

Испанское законодательство предусматривает систему «ординарного уменьшения» налога при наличии случая двойного налогообложения. Она заключается в том, что все доходы, полученные за границей компаниями-резидентами Испании, объединяются для расчета налогооблагаемой базы. Из общей суммы налогов, подлежащих оплате в этом случае, вычитаются налоги, оплаченные за границей.

Испанские компании обязаны вносить налоговую квоту трижды в год (в апреле, октябре и декабре). В случае просрочки платежа налагается штраф в 18% от просроченной суммы налога.

Налог на доход физлиц. В соответствии с Законом №40/1998г. налогоплательщиком считается физлицо, являющееся резидентом на испанской территории или физлицо испанской национальности с местожительством за границей, которое исполняет дипломатическую, консульскую или другую госслужбу.

Налогоплательщик является резидентом на испанской территории, когда выполняется любое из следующих условий: его нахождение в течение года на испанской территории превышает 183 дня; основная профессиональная или предпринимательская деятельность осуществляется прямо или косвенно на территории Испании.

В случае отсутствия доказательств обратного, налогоплательщик также предполагается резидентом Испании, если на территории Испании официально проживает супруг или супруга и дети младшего возраста, финансово зависящие от него.

Закон предусматривает, что физическое лицо-нерезидент Испании, являющееся резидентом другой страны-члена ЕС, но работающее в Испании или имеющее 75% от общей суммы своих доходов как результат работы в Испании, может выбирать по своему усмотрению место оплаты налога на доход физлиц.

Налогоплательщики платят налоги со всей суммы своих доходов, включая и те, которые получены от иностранных фирм, а также со стоимости движимого и недвижимого имущества, очищенной от расходов, необходимых для юридического оформления владения этим имуществом. Законом предусматриваются основная часть и специальная часть налогооблагаемой базы.

Основной частью является положительное сальдо, которое включает в себя: зарплату; доходы от недвижимости; доходы от движимого имущества; доходы от экономической деятельности.

Налог на зарплату берется с суммы, из которой вычитаются расходы на социальное страхование. При использовании в работе транспортного средства

сумма ежегодного специального налога составляет 20% от стоимости транспортного средства, как если бы оно было новое. При аренде помещения, устанавливается сумма налога от 5 до 10% от кадастровой стоимости, но не более 10% от уровня зарплаты.

Безналоговым лимитом зарплаты является сумма в 500 тыс. песет (3 тыс. евро) годовых или 1 млн. песет (6 тыс. евро) в течение последних пяти лет. В отношении зарплаты, получаемой от фирм-нерезидентов, связанных с фирмами-резидентами, фирмы-резиденты на испанской территории обязаны делать вычеты из зарплаты, независимо от того, является ли плательщиком этих вычетов собственнo фирма или другое предприятие-резидент или нерезидент, связанное с первой фирмой.

Если в течение двух лет работающий не имеет постоянной работы или нет периодичности получения заработной платы, налог на зарплату составляет только 70% от нормы. Для людей старше 65 лет предусмотрены льготы по уплате налогов на доход физлиц, размер которого не превышает 550 тыс. песет (3300 евро) в год.

Одновременно с этим предоставляются льготы членам семьи основного налогоплательщика, которые находятся на его иждивении и не имеют определенного дохода. Эти льготы составляют снижение суммы налога на 100 тыс. песет (600 евро) для каждого члена семьи, имеющего возраст свыше 65 лет, для детей до 25 лет, не находящихся в браке, а также при опекунов одного или двух детей – 200 тыс. песет (1200 евро), и при опекунов третьего – 300 тыс. песет (1800 евро).

При налогообложении дохода физических лиц применяется основная шкала и региональная. Соотношение основной и региональной шкалы составляет в среднем 5:1, т.е. если по основной шкале минимальная налоговая ставка составляет 15%, то по региональной – 3%. Максимальная налоговая ставка по основной шкале составляет 39,6%, по региональной – 8,4%.

Налог на доход нерезидентов в Испании. Ключевым моментом для определения налогового режима, применяемого в отношении физ. или юрлиц, является факт наличия постоянного местопребывания в Испании. Если полученный нерезидентом доход является результатом его постоянного местопребывания в Испании, этот доход облагается налогом, независимо от места его получения.

Концепция определения фактора постоянного местопребывания в испанском законодательстве полностью корреспондируется с концепцией ОЭСР. Трактовка термина постоянного местопребывания обычно имеет место в Соглашениях об избежании двойного налогообложения и Испания в этом случае безоговорочно придерживается положений этих Соглашений.

В основном, к физическим и юридическим лицам-нерезидентам применяются те же налоговые нормы, что и для испанских резидентов (35%). При переводе юридическими лицами-нерезидентами доходов за границу, переводимые суммы дохода, полученные в результате деятельности на территории Испании, облагаются налогом (25% от переводимой суммы). Этот налог исключается в случае наличия Соглашения об избежании двойного налогообложения или если фирма-нерезидент является резидентом одной из стран-членов ЕС.

Фирмы-нерезиденты, источники доходов которых связаны с их постоянным местопребывани-

ем в Испании, обязаны вести отдельный бухгалтерский учет, соответствующий требованиям, предъявляемым к испанским обществам. Размер налога для юридических лиц-нерезидентов, с постоянным местопребыванием в Испании, определяется в зависимости от следующих ситуаций.

Налоговая база для них аналогична налоговой базе для испанских фирм (35%). В отдельных случаях может устанавливаться более высокий процент (до 40% в случае осуществления деятельности в области добычи и разработки углеводородов). Административно-управленческие расходы при расчете налога исключаются из общей суммы доходов. Налоговым периодом, как правило, является один календарный год.

Фирма-нерезидент может пользоваться теми же налоговыми льготами, что и испанские фирмы-резиденты. Не применяется понятие постоянного местопребывания и связанного с этим дохода к фирмам, осуществляющим строительные работы, монтаж оборудования, продолжительность которых превышает 12 мес. В этом случае применяется другая, льготная налоговая шкала. Если фирма-нерезидент не заканчивает полного цикла торгово-экономической операции, то размер налога определяется на основе рыночной оценки произведенных вложений и расходов.

Случаи, когда доходы, полученные фирмой-нерезидентом, не связаны с постоянным местопребыванием фирмы. В этом случае фирма-нерезидент платит отдельный налог с каждой суммы дохода, полученного на территории Испании.

К такого рода доходам относятся доходы, полученные в результате: трудовой или экономической деятельности на территории Испании; предоставления услуг на испанской территории; использования движимого имущества, приобретение и функционирование которого обеспечивается через испанские финансовые источники; от ценных бумаг, выпускаемых на финансовый рынок испанскими фирмами; использования недвижимого имущества, расположенного на территории Испании. Сюда же включается и недвижимость физлиц, которой они владеют на испанской территории, независимо от того приносит эта недвижимость доход или нет.

Наряду с этим есть ряд доходов нерезидентов, которые не подпадают под испанский налоговый режим, как то международные товарные сделки, предоставление услуг, когда таковые осуществляются нерезидентами вне испанской территории, трудовые доходы, полученные в результате трудовой деятельности нерезидента вне испанской территории.

Не подлежат налогообложению в Испании доходы, полученные физ. или юрлицами-нерезидентами без постоянного местопребывания в результате перевода капитала, реализованного во вторичном рынке капитала Испании, в случае если они являются резидентами одной из стран-членов ЕС или, если Испания имеет со страной Соглашение об избежании двойного налогообложения.

Не облагаются доходы нерезидентов, полученные в результате банковских операций (счета, депозиты). Нерезиденты, не имеющие постоянного местопребывания в Испании, при приобретении недвижимого имущества находящегося на территории Испании, обязаны оплатить налог в размере 5% от стоимости приобретения. Это обязательство не распространяется на недвижимость, суще-



ствующую более 10 лет до 31 декабря 1996г.

Налоговые ставки, применяемые в отношении нерезидентов в Испании, не имеющих постоянного местопребывания: основная налоговая ставка — 25%; доходы от операций перестрахования — 1,5%; доходы морских и авиационных фирм — 4%; доходы от владения имуществом — 35%.

Декларация о доходах и сопутствующие ей документы должны быть поданы в налоговую инспекцию в течение 30 дней после истечения календарного года. Исключение составляет только декларация на доходы от владения имуществом, которая может представляться в течение 4 мес. (после даты осуществления сделки: купли-продажи, дарения).

В случае наличия соглашения об избежании двойного налогообложения налоги с доходов фирм-нерезидентов, не имеющих постоянного местопребывания в Испании, могут быть значительно снижены или не взиматься вообще.

Налог на имущество. Физические лица-резиденты Испании обязаны платить налог на все свое имущество независимо от того, находится ли оно в Испании или за ее пределами. Нерезиденты оплачивают налог только на имущество, находящееся на территории Испании.

Нормативом устанавливается оценка каждого вида имущества. Минимальная стоимость имущества, не облагаемая налогом, составляет 17,3 млн. песет (103804 евро). Сверх этой суммы налог взимается по прогрессивной шкале (от 0,2% до 2,5% от стоимости имущества).

С резидентов взимается налог при наследовании или дарении имущества, независимо от того, где оно находится (на территории Испании или вне ее). Размер налога также имеет прогрессивную форму и колеблется от 7,65% до 34% в зависимости от стоимости наследуемого или даруемого имущества.

Налог на добавленную стоимость. НДС является косвенным и не увязывается с расходами, которые несут производители, а только лишь с конечным потребителем этой продукции, на потребителя которой переносится данный налог. На территории Испании налог на добавленную стоимость не применяется на Канарских о-вах, в г.г. Сеута и Мелилья.

Базовая налоговая ставка НДС составляет 16% и применяется в отношении большинства товаров и услуг. Однако, существует пониженная ставка — 7%, которая применяется: при импорте продуктов питания (за исключением алкогольных напитков) и животных кормов; на воду; на жилье; транспорт; гостиничные и ресторанные услуги.

Существует сверхнизкая ставка НДС (4%), распространяемая на: хлеб, муку, молоко, сыр, яйца, фрукты и овощи; книги, газеты и журналы; медикаменты. Не облагаются налогом на добавленную стоимость финансовые операции и страхование, медицинские услуги, аренда жилых помещений. **Выведены из сферы применения НДС все экспортные операции.**

Фирмы и физлица, не имеющие постоянного местопребывания в Испании, имеют право на возврат НДС, уплаченный ими на территории Испании. Лицо, требующее возврата, должно быть резидентом страны-члена ЕС или резидентом страны, в которой испанские резиденты имеют право на возврат НДС, т.е. при соблюдении условия взаимности. Фирма или физлицо не должны реализовывать операции на территории Испании, в ре-

зультате которых они приобретают значение налогового субъекта. Заявления на возврат НДС могут относиться только к году или кварталу, предшествующему аналогичному периоду и срок их реализации заканчивается 30 июня следующего года.

Санкции при нарушении режима налогообложения. Налоговое законодательство Испании предусматривает ряд санкций при нарушении режима налогообложения.

В соответствии с этими санкциям, на налогоплательщика, который не выполняет своих обязательств перед налоговыми органами, может быть наложен штраф, размер которого колеблется от 50 до 150% от невнесенной налоговой суммы, а в некоторых случаях, это может сопровождаться лишением права на получение налоговых льгот, государственных дотаций и на контрактацию с государством или другими публичными органами в течение 5 лет.

Задержка по оплате налоговых сборов штрафует в 5% от налоговой суммы, если эта задержка не превышает 3 мес.; 10% — если задержка превышает 3 мес., но не выходит за пределы 6-месячного срока; 15% — до 12 мес. и 20% — если задержка составляет свыше 1г.

Если сумма неоплаченного налога составляет 15 млн. песет (90.003 евро) и выше, то данное обстоятельство рассматривается как налоговое преступление со всеми вытекающими последствиями (шестикратное взимание налога и тюремное заключение на срок от 6 мес. до 6 лет).

## Выставки-2003

I. Выставочный комплекс IFEMA (Мадрид).

10-13 июня. Zow Madrid. Компоненты мебели и фурнитуры.

13-15 июня. Bellasalud. Продукты для поддержания красоты и здоровья.

13-22 июня. Salon del Vehiculo de ocasion. Подержанные автомобили.

29 авг.-1 сент. Simm. Неделя моды: Imagenmoda салон женской одежды; Intermoda Салон готовых изделий; Intima Moda-Bano Салон купального и женского белья и колготок; Cien x Cien. Салон джинсовой и спортивной одежды.

8-11 сент. Pasarela Cibeles. Показ мод.

11-15 сент. Intergift. Сувенирная продукция.

11-15 сент. Iberjoya. Ювелирные изделия.

11-15 сент. Bisutex. Бижутерия и аксессуары.

23-25 сент. Textilmoda. Ттекстиль и пошив.

26-28 сент. Iberpiel. Кожа и мех; Modacalzado Салон обуви.

1-4 окт. Liber. Книжная ярмарка

7-10 окт. Broadcast. Аудио-визуальные технологии.

15-18 окт. Sal. Продукты питания.

15-18 окт. Siv. Салон вина.

16-18 окт. Sign Espana. Визуальные средства связи.

17-20 окт. Noreq. Гостиничный бизнес.

18-19 окт. Look. Косметика, парикмахерское искусство.

24-26 окт. Las mil y una boda en Madrid. Продукция для свадебных церемоний.

4-9 нояб. Simo Tci. Информатика и средства связи.

15-16 нояб. Bebes y Mamas. Товары для новорожденных и их родителей.

21-23 нояб. Esqui y Montana. Лыжный спорт и альпинизм.

22-30 нояб. Feriarte. Предметы искусства и антиквариат.  
 27-28 нояб. Exposcofersa.  
 27-29 нояб. R & R. Реставрация культурных памятников человечества.  
 12-14 дек. Samates. С/х продукты и технологии.  
 20-30 дек. Juvenalia. Ярмарка для юношества.  
 II. Выставочный комплекс в г. Барселона.  
 17-20 июня. SIL 2003. Средства логистики.  
 18-20 июня. Medical Forum Expro. Охрана здоровья.  
 25-27 июня. Tecnomeeting. Средства организации конгрессов и съездов.  
 11-13 июля. Noviaespana. Одежда для новобрачных.  
 4-8 сент. Exrohogar regalo. Бытовые товары и сувениры.  
 5-8 сент. Nova Joia. Ювелирные изделия и часы.  
 18-21 сент. Intermercera – Espaitex. Текстильные изделия.  
 30 сент.-4 окт. Firelectric. Электрооборудование.  
 1-5 окт. Sonimagfoto. Средства передачи изображения (фото/видео)  
 21-26 окт. Barcelona Meeting Point. Недвижимость.  
 23-26 окт. SiZoo. Зоотехника.  
 25-26 окт. Festival de la Mascota. Домашние животные.  
 1-9 нояб. 42 Salon Nautico Internacional. 42 салон яхт и катеров.  
 5-9 нояб. Artexpo. Предметы искусства.  
 7-9 нояб. Exprominer. Выставка минералов.  
 8-9 нояб. Bodas & Bodas. «Все для новобрачных».  
 8-16 нояб. Ocasion. Подержанные автомобили.  
 14-16 нояб. Nivalia. Отдых на снегу.  
 25-28 нояб. Tabexpo. Табачные изделия.  
 28-30 нояб. Salon del hobby. Салон для коллекционеров.  
 4-8 дек. Auto Retro. Старинные автомобили.  
 20-30 дек. 41 Festival de la Infancia y la Juventud. 41 Выставка для детей и юношества  
 III. Выставочный комплекс «Feria Valencia» (Валенсия).  
 4-6 июля. Fimi. Детско-юношеская мода.  
 29-4 сент. Fim 2003. Мебель.  
 29-4 сент. Fiam 2003. Осветительные приборы.  
 29-4 сент. Deco-Sevider 2003. Керамика, стекло.  
 22-24 окт. Iberflora 2003. 32 выставка садоводства.  
 22-24 окт. Euroagro 2003. 17 выставка с/х продукции.  
 18-26 окт. Antiguedades 2003. Антиквариат.  
 22-25 окт. Sif 2003. 14 салон франкисий.  
 22-26 окт. Interart 2003. 18 выставка искусства.  
 22-26 окт. Interlimed 2003. 3 ярмарка продуктов питания Средиземноморья.  
 7-10 нояб. Feria De Joyeria y Relojeria De Valencia 2003. Валенсийская выставка часов и драгоценностей.  
 12-15 нояб. Fimma 2003. 31 выставка оборудования для деревообработки.  
 12-15 нояб. Maderalia 2003. 31 выставка поставщиков для мебельной и деревообработки.  
 27-29 нояб. Orprotec 2003. 7 выставка ортопедии и средств помощи инвалидам и людям пожилого возраста.

28-30 нояб. Fiestayboda 2003. 5 салон предметов для организации праздничных мероприятий.  
 28-30 нояб. Turinieva 2003. Лыжный спорт, альпинизм.  
 29-7 нояб. Feria Del Automovil 2003. 6 автосалон.  
 2-5 дек. Induferias 2003. 19 выставка оборудования для парков отдыха, выставок, игровых автоматов.  
 26 дек.-3 янв. Fiv 2003. 81 Валенсийская торговая ярмарка.

## Обзор прессы

### ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

– Доход испанской авиакомпании «Иберия» в 2003г. после уплаты налогов составил 145,8 млн. евро, что на 8,7% меньше относительно 2002г. Несмотря на это, президент компании Фернандо Конте оценил результаты деятельности авиакомпании, в целом, как удовлетворительные, обратив внимание на тот факт, что до этого доходы компании росли регулярно в течение 8 лет.

Руководство компании решило предпринять ряд мер для повышения рентабельности в новых условиях, когда некоторые крупные авиакомпании снизили среднюю стоимость на авиабилеты путем увеличения парка самолетов для перевозки пассажиров на близкие и средние расстояния со сведением сервисных услуг на борту самолета до минимума. При перевозке авиапассажиров многие авиакомпании стали предоставлять питание за дополнительную плату, сократили другие виды услуг.

Эксперты испанской авиакомпании «Иберия» проанализировали экономические показатели за 2003г. и дали предложения, реализация которых позволит значительно сократить расходы на услуги, предоставляемые авиапассажирам. Так, отмена бесплатного питания даст экономию 40-50 млн. евро в год.

Руководство компании рассчитывает на увеличение доходов путем интенсификации эксплуатации самолетов. В 2004г. число самолето-вылетов на дальние расстояния увеличится на 13%, на европейских линиях – на 9% и на внутренних – на 3%. Интенсивность полетов может также возрасти путем увеличения авиапарка за счет аренды самолетов других авиакомпаний в режиме Wet Lease (лизинг авиатехники вместе с экипажем). «Синко Диас», 25.02.2004г.

– Принятый в прошлом году в Испании закон «О железнодорожном транспорте» призван открыть данный рынок услуг для свободной конкуренции и положить конец многолетней монополии госпредприятия «Ренфе».

Предполагается учредить госпредприятие «Адиф» (управляющий железнодорожной инфраструктурой), к которому перейдут указанные функции от «Ренфе». Бывший монополист сохранит за собой только функции перевозчика.

Одним из практических следствий принятия упомянутого законодательного акта станет установление системы взимания сборов и платежей за пользование объектами инфраструктуры со всех перевозчиков. Подготовленный министерством развития Испании проект приказа предусматривает, что «Ренфе» должно будет ежегодно выплачивать предприятию «Адиф» сумму в размере 400 млн. евро в качестве различных сборов (за доступ к ж/д линиям, за пользование вокзалами и станция-

ми и др.) «Синко Диас», 19.02.2004г.

– Общий оборот испанской строительной отрасли в 2003г. достиг 124 млрд. евро (рост на 5,4%). Отрасль объединяет 82 тыс. предприятий и фирм, а также обеспечивает работой 2 млн человек. Ведущие испанские строительные компании уступают пока своим европейским конкурентам по объемам операций, проводимых за рубежом. Так, если поступления крупнейших европейских концернов от деятельности за границей составляют 80%, то аналогичный показатель испанских компаний не достигает и 20%. В 2004г. положительная тенденция в развитии строительной отрасли Испании сохранится. «Экспансьон», 13.02.2004г.

– В 2003г. Испания укрепила свои позиции в качестве третьего европейского производителя автомобилей, уступая лишь Германии и Франции. 17 испанских заводов изготовили 3029690 автомобилей, превысив на 6,1% показатель 2002г. 82,3% произведенных автомобилей поставлено на экспорт (рост экспорта в 2003г. составил 8,2%). Основная доля экспортных поставок (90%) приходится на страны-члены Евросоюза. «Эль Паис», 09.02.2004г.

– Объем испанских инвестиций в странах Латинской Америки резко снизился за последние годы. Если в 2000г. капиталовложения испанских компаний в экономику стран указанного региона достигли 25,2 млрд. евро, то в 2002г. составили всего 8,7 млрд. евро.

Основной причиной снижения объема инвестиционных потоков специалисты считают нестабильность действующего в латиноамериканских странах финансово-экономического режима инвестиций. Имеется в виду наличие «существенной асимметрии в действиях властей до момента реализации капиталовложений и в последующий период». Как правило, подобное явление становится следствием смены руководства того или иного государства Латинской Америки. «Экспансьон», 09.02.2004г.

– Авиакомпания Iberia («Иберия») намерена в 2004г. возобновить практику аренды самолетов других компаний с экипажами. Такие действия предусмотрены стратегическим планом «Иберии» на 2004-05гг. За это время компания планирует обновить свой авиационный парк, пополнить его собственными самолетами нового класса А-340, открыть новые маршруты полетов, усилить наиболее рентабельные направления, а также оптимизировать все остальные. За счет арендуемых воздушных судов «Иберия» планирует покрыть до 5% всех полетов. В 2004г. крупнейший испанский авиаперевозчик планирует увеличить свои доходы на 13%, в т.ч. на 15% – на международных линиях (9% приходится на европейские линии) и на 3% – на внутренних линиях. Практика аренды самолетов, как показал предыдущий опыт «Иберии», это один из самых рентабельных способов для повышения возможностей авиационных компаний с замкнутым циклом, поскольку позволяет использовать арендуемые суда в туристический сезон и исключает простой авиационной техники в другие периоды. «Эль Мундо», 24.01.2004г.

– В 2003г. Испанию посетили 52,4 млн. иностранных туристов, а всего в пред.г., включая деловые поездки, в страну въезжали 82,5 млн. чел. Доходы от туризма с янв. по окт. 2003г. составили 31,8

млрд. евро, что на 4% больше, чем за аналог. период 2002г. 50% доходов получено за счет внутреннего туризма (103 млн. поездок), что на 5% выше показателя 2002г. Более половины иностранных туристов – 53,3% (28 млн.чел.) для поездки в Испанию не прибегали к услугам туроператоров.

В целом по данным Всемирной туристической организации в 2003г. мировой туризм сократился на 1,2%. Основными причинами этого в Испании считают боевые действия в Ираке и случаи атипичной пневмонии в некоторых азиатских странах. В 2002г. объемы туристического бизнеса выросли на 2,7% после падения в 2001г. на 0,5% из-за событий S-11 в Нью-Йорке. По статданным ВТО, в 2003г. 694 млн.чел. совершили туристические поездки, что на 8,5 млн. меньше, чем в 2002г. Основная масса туристов – 70,4%, предпочитает путешествовать самолетом, 23,1% – автомобилем.

Основной приток иностранных туристов в Испанию приходится на Великобританию – 16,,1 млн.чел. (на 9,7% больше, чем в 2002г.) и составляет около 30% от всех иностранных туристов. Из Германии в Испанию в пред.г. приехали 9,9 млн. туристов (снижение на 3,2% по отношению к 2002г.).

В прошедшей в Мадриде с 28 янв. по 1 фев. 2004г. Международной туристической выставке «Fitur-2004» принимали участие около 11 тысяч фирм (на 1 тыс. больше, чем в 2003г.) из 170 стран мира. Участие иностранных компаний и туристических фирм увеличилось на 19,4%, в т.ч. африканских – на 30,7% и из стран Ближнего Востока – на 28,2%. «Синко Диас», 29.01.2004г., 03.02.2004г.

– Доходы крупнейшей испанской судостроительной компании Izar («Исар») в 2003г. продолжали стремительно падать и по итогам года составили всего 30 млн. евро, что на 75% ниже показателей 2002г. (121 млн. евро). Динамика снижения финансовых показателей «Исар» за последние 4г.: 2000г. – 173 млн. евро, 2001г. – 152 млн. евро, 2002г. – 121 млн. евро, 2003г. – 30 млн. евро. Общий объем производства предприятий компании в 2003г. составил 1,73 млрд. евро. Именно в эту сумму оценивается строительство и ремонт 11 судов различных классов, выполненные на верфях «Исар» в пред.г. В 2003г. периодически проходили забастовки рабочих компании, главными требованиями которых было повышение зарплаты, протест против сокращения рабочих мест. Основными причинами сложившейся ситуации в отрасли считаются: общеевропейский кризис судостроительной промышленности, а также значительное укрепление евро по отношению к доллару, что стало негативным фактором для компании «Исар». «Экспансьон», 04.02.2004г.

– По данным Банка Испании ВВП страны в 2003г. вырос на 2,4%, что на 0,4% выше показателя 2002г. (2%) и в целом выше, чем в среднем по странам зоны евро. Рост ВВП Испании в минувшем году происходил поступательно: в I кв. он составлял 2,2%, во I – 2,3%, в III – 2,4% и в IV кв. рост ВВП достиг максимального значения и составил 2,6%. Рост ВВП на 0,1% превысил запланированный правительством страны показатель (2,3%). Рост внутреннего спроса составил 3,2%, что вдвое превысило показатели 2002г. Напротив, во внешнем секторе наблюдался некоторый спад товарооборота на 0,9%. По прогнозам испанских

экономистов в 2004г. внешняя часть ВВП будет постепенно расти как во все предыдущие годы, за исключением 2003. «Синко Диас», 04.02.2004г.

— В ходе визита председателя правительства Испании Х.М.Аснара в Португалию объявлено о создании Иберийского рынка электроэнергетики («Мибель»), предусматривающего объединение энергосистем Испании и Португалии. Создание «Мибель» означает либерализацию электроэнергетического рынка Португалии, что будет способствовать существенному снижению тарифов на электроэнергию в этой стране. «Экспансьон», 21 янв. 2004г.

— Испанский судостроительный консорциум ИСАР примет участие в тендере, объявленном Минобороны Чили, на строительство трех боевых фрегатов общей стоимостью 800 млн.долл. В случае победы на торгах ИСАР обязуется реинвестировать в чилийскую экономику 500 млн.долл., а также привлечь к исполнению контракта значительное количество чилийских предприятий. «Синко Диас», 29 янв. 2004г.

— Испанская железнодорожная корпорация «Ренфе» объявила торги на поставку 50 высокоскоростных железнодорожных составов на 900 млн. евро. Заявки на участие в тендере уже подали международные консорциумы «Сименс»; «Альстом», а также местные КАФ и «Тальго», объединившиеся для участия в конкурсе с канадским «Бомбардье». Данные составы планируется эксплуатировать на строящихся высокоскоростных магистралях Мадрид-Вальядолид, Кордоба-Малага, Сагра-Толедо. «Синко Диас», 13.01.2004г.

— Испанский консорциум «Газ Натураль» подписал контракт с катарской компанией «Катар Линифайд Газ» долгосрочный контракт о ежегодной закупке в 2005–12гг. 4 млрд.куб.м. газа. Одновременно до 2012г. продлены также контракты между этими компаниями на ежегодную поставку еще 2 млрд.куб.м. газа. Таким образом, «Катар Линифайд Газ» превратился во второго, после алжирской госкомпании «Сонатрак», поставщика газа на испанский рынок. «Синко Диас», 16 янв. 2004г.

— По данным минэкономики, дефицит торгового баланса Испании за 10 мес. 2003г. увеличился по сравнению с аналог. периодом 2002г. на 13,7%, составив 37,4 млрд. евро. На 5,8% вырос экспорт (114,6 млрд. евро), на 7,6% — импорт (152 млрд. евро).

Ведущий экспортной отраслью оставалось автомобилестроение, на долю которого пришлось почти 10% экспортных поступлений страны. При этом продажи автомобилей и запчастей к ним увеличились на 9,8%.

Основным потребителем испанских товаров по-прежнему оставался Евросоюз. В указанный период в страны-члены ЕС было экспортировано 72,2% от общего объема экспорта Испании. Зафиксирован существенный рост экспорта в Италию (11,2%), в Германию (10,4%) и Францию (7%). В качестве основной причины концентрации испанского экспорта на страны-члены Евросоюза местные эксперты называют рост котировок евро к доллару. По этой причине в рассматриваемый период сократился экспорт в США, Японию и страны ЮВА. «Эль Мундо», 14 янв. 2004г.

— За 10 мес. 2003г. положительное сальдо торгового баланса стран-членов ЕС составило 9,6 млрд. евро и практически не изменилось по сравнению с аналогичным периодом 2002г. (9,7 млрд. евро).

Увеличился импорт энергоносителей с 92,3 млрд. евро в 2002г. до 97,8 млрд. евро в 2003г. В то же время экспорт машин и оборудования сократился с 78,7 млрд. евро до 73,9 млрд. евро, а доходы от экспорта химических товаров практически остались на прежнем уровне 60,9 млрд. евро против 61,9 — в 2002г.

Существенно вырос импорт из Китая (14%), России, Турции и Польши (по 9%). Увеличились и экспортные поставки в КНР (18%) и в Турцию (14%). Положительное сальдо стран ЕС в торговле с США составило 57,6 млрд. евро и увеличилось по сравнению с 2002г. на 4,2%. По-прежнему сохраняется дефицит торгового баланса ЕС в торговле с КНР, Россией и Норвегией. «Экспансьон», 20 янв. 2004г.

— 7 янв. 2004г. компания Eurocopter завоевала 40% рынка продаж гражданских вертолетов. Европейский производитель вертолетной техники (принадлежит концерну EADS) в пред.г. выпустила каждый четвертый из 10 гражданских вертолетов. Доходы от продаж произведенной техники за 2003г. составили 1,3 млрд. евро. На втором месте следует американская компания Bell Helicopter, которой принадлежит 17% квоты рынка гражданских вертолетов.

В пред.г. компания Eurocopter, следуя своей стратегии, смогла окончательно закрепиться на рынке военной техники, в котором традиционно лидировали американские компании Sikorsky, Bell и Boeing. Этому способствовало решение стран Евросоюза взять на вооружение разработанную Eurocopter модель вертолета Tigre, которая, по мнению экспертов, составит серьезную конкуренцию компании Boeing, реализующей вертолеты модели Apache.

Основной упор в производственной политике компания продолжает делать на производство гражданской техники. В ближайшей перспективе на рынке должна появиться новая модель вертолета для перевозки пассажиров с количеством посадочных мест, превышающим предыдущие модели. Опыт показал, что продукция компании нашла широкое применение на рынке туристических услуг. Многие туроператоры США отдали свое предпочтение этой технике для организации туристических маршрутов над территорией страны (маршруты по Большому Каньону Колорадо, окрестностям Лас Вегаса).

В последнее время можно отметить присутствие европейской техники в ведении различных госучреждений США (таможня, береговая охрана, полиция), а несколько десятков лет назад было бы сложно представить, что европейские вертолеты когда-нибудь смогут потеснить американские (Bell и Sikorsky) при проведении тендеров госучреждениями США.

— 6 янв. 2004г. Экономический кризис в Европе и котировки евро парализовали рост испанского экспорта текстильной продукции. Низкий уровень спроса на основных рынках ЕС (Франция, Италия и Германия) и укрепление евро по отношению к доллару существенно отразились на прогнозируемом в 2003г. росте экспорта испанского текстиля и текстильной продукции. В 2003г. объем экспортных операций составил 6,4 млрд. евро (всего на 4,3% больше, чем в 2002г.).

По сведениям ассоциации InterTextil Espanol, на европейский рынок приходится две трети испанского экспорта. По прогнозам ситуация бу-

дет складываться неблагоприятно и в 2004г. ввиду так называемого «эффекта преждевременного ожидания» в преддверии возможной отмены в 2005г. квот на импорт в зоне евро, в чем чрезмерно заинтересованы такие гиганты текстильной промышленности как Китай, Индия и Пакистан.

Анализ подсекторов текстильной отрасли Испании выявляет существенные различия в динамике экспорта продукции по статьям готовой одежды и вязанных вещей (рост составил 13%, общий объем 3,2 млрд. евро), текстильного волокна (рост 2%) и текстильных изделий (спад 4%). Испанский импорт текстильной продукции, наоборот, вырос на 9,2% и составил 9,4 млрд. евро. Показатели экспорта и импорта за 2003г. выявили дефицит торгового баланса, оцениваемый в 3,2 млрд. евро, который на 21,5% больше показателя 2002г.

— 2 янв. 2004г. По итогам всех операций по приватизации госкомпаний Предприятие по управлению госпакетом акций в промышленности (SEPI) получило 4,3 млрд. евро за 2000-03гг. Наибольшие доходы гос.учреждения от этих операций, достигшие 2 млрд. евро, получены в 2003г. Из них 82% соответствуют продаже части доли государства в компании ENA (Национальная дорожная компания). 2001г. также был прибыльным в основном за счет приватизации авиакомпании Iberia, совокупные доходы составили 1,8 млрд. евро. В 2000 и 2002гг. от приватизация госсобственности получено лишь по 0,2 млрд. евро. За последние четыре года наиболее значимой операцией явилась продажа компании ENA строительной группе Sacug-Vallehermoso на 1,672 млрд. евро.

— 2 янв. 2004г. По заявлению министра науки и технологий Хуана Косты, впервые в истории Испании расходы на науку превысили 1% от ВВП. Было подчеркнуто, что целенаправленная политика государства в этой области за последние четыре года способствовала росту научного производства, увеличению численности состава научных кадров. Госзатраты на НИОКР, находившиеся в 1999г. на уровне 2,7 млрд. евро, в 2003г. составили 4 млрд. евро (на 45% больше). В 2000г. число занятых в НИОКР достигало 76,7 тыс.чел., в 2003 — 83,3 тыс.

— Правительство Испании 31 дек. 2003г. утвердило закон о введении в стране международных норм финансовой отчетности. В соответствии с этим законом все котирующиеся на фондовой бирже компании будут обязаны с 2005г. привести свою финансовую отчетность в соответствие с международными стандартами.

### МОТОР ЭКОНОМИКИ

— Хосе Мария Аснар, председатель правительства Испании, утвердил 3.09.2003г. преобразования в правительстве, начатые после избрания Мариано Рахоя генсеком правящей Народной партии. При этом министр экономики Родриго Рато назначен первым вице-премьером, бывший министр госадминистрации Хавьер Аренас — вторым вице-премьером и министром президентии, министр труда Эдуарде Саплана — пресс-секретарем правительства. Министр науки и технологий Жозеп Пике оставил свой пост, поскольку был выдвинут кандидатом от Народной партии на пост председателя правительства Каталонии. Его место на посту министра науки и технологий занял Хуан Коста, ранее — госсекретарь по торговле и туризму.

По мнению некоторых аналитиков, назначение Р.Рато первым вице-премьером демонстрирует предпочтение, отдаваемое правительством экономическим вопросам для последующего развития страны. Назначение секретаря по вопросам торговли Х.Коста министром науки и технологий дает возможность Р.Рато заметно расширить свое влияние в правительстве. «Синко Диас», 4.09.2003г.

— По данным Госстатинститута (INE), рост испанской экономики составил во II пол. 2003г. 2,3%, что на 0,1% выше показателей I пол. Такая положительная тенденция подтверждает, что испанская экономика выходит из кризиса, характерного для всей Европы.

Основным движущим фактором в данном процессе является внутренний спрос, уровень которого увеличился на 3,2%, и инвестиции, объем которых вырос на 3,4%. Этот заметный рост компенсировал снижение уровня внешнего спроса, спровоцированного кризисными явлениями в Еврозоне и сокращением темпов роста в Германии, Италии и Голландии. Отмечается ускорение на 0,1% темпов роста ВВП, которые во II пол. достигли уровня 2,2%.

По мнению министра экономики Родриго Рато, Испания снова начинает уходить от средних темпов роста по ЕС и, если тенденция сохранится, то разница в темпах роста ВВП Испании и ЕС может достигнуть одного из самых высоких уровней за всю историю.

Вместе с ростом экономики увеличились показатели по занятости населения. Темпы роста трудовой занятости увеличились на 1,7% или 274 тыс. рабочих мест. Во II пол. 2003г. предполагается, что темпы роста экономики составят от 2 до 2,5%. «Экспансьон», 9.09.2003г.

— Улучшение экономических перспектив позволило биржевым показателям достичь максимума за год. Индекс Ibex 35, по итогам торгов 3.09.2003г., вырос на 1,22% и достиг показателя в 7291,7 пунктов. В тот же день немецкий Дах вырос на 2%, французский Сас — на 1,75%, английский FT — на 1,38%. В целом за период с янв. 2003г. испанский биржевой индекс Ibex вырос на 20,78%, германский — на 25,8%, французский — на 11,7%, английский — на 8%. Самый значительный рост в этот период продемонстрировал американский Nasdaq (39%). «Синко Диас», 4.09.2003г.

— Уровень безработицы в авг. упал, однако количество плательщиков в систему государственного соцстрахования уменьшилось. Количество безработных, зарегистрированных в авг. 2003г. в госслужбе занятости, снизилось на 4281 чел. и составило 1569214 чел. Количество зарегистрированных в системе соцстрахования снизилось и составило 157049 чел. (по данным минтруда). Что касается показателей за текущий год, 118854 чел. нашли работу, по сравнению с 22842 чел. за тот же период 2002г. Существенно снизилась безработица в сфере услуг (на 11733 чел.), в сельском хозяйстве (1097 чел. и среди людей, не имевших ранее работы (на 8510 чел. Вместе с тем, в ряде секторов безработица выросла. В строительстве (на 10246 чел.) и в промышленности (на 6813 чел.) Снижение безработицы в авг. было обеспечено за счет женской составляющей, которая за этот месяц сократилась на 18430 чел., что соответствует самому низкому уровню за последние 12 лет. Мужская безработица наоборот выросла на 14149 чел. «Экспансьон», 11.09.2003г.

— В экономике Испании укрепляется тенденция оживления. ВВП страны вырос во II кв. 2003г. на 2,2% — это самый высокий показатель за последние 2г. Среди главных причин ускорения темпов роста отмечается хороший потребительский спрос, рост занятости и понижение некоторых налогов. Отмечается повышение уровня предпринимательской активности, вызванное улучшением ситуации в мировой торговле и, соответственно, оживлением экспортных операций. Курс на 18. 08. 2003г. **1 евро = 1,114 долл. США.**

В то же время Банк Испании, опубликовавший эти данные, предупреждает, что рост производительности в промышленности непропорционально ниже роста трудовых затрат, что может стать миной замедленного действия для развития испанской экономики. Чтобы не произошло негативных явлений, Банк Испании призывает проявлять сдержанность в увеличении зарплаты и предпринимательской прибыли. «Экспансьон», 05.08.2003г.

— По оценке испанских экономистов, строительство и сфера услуг послужат мотором оживления экономики Испании в 2004г. Предполагаемый рост ВВП в будущем году составит 3%. В то же время отмечается, что хотя строительная отрасль продолжает оставаться самой быстроразвивающейся — 4,3% в текущем году, она вступила в фазу замедления темпов роста, поскольку в 2002г. рост был заметно выше — 4,7%. Вторым по темпам роста сектором экономики будет сфера услуг, главным образом туризм, где среднегодовой темп роста предполагается в 2003-04гг. на уровне 3,5% (в 2002г. — 3,4%). Др. отрасли экономики Испании будут развиваться с разной степенью динамичности, но не смогут превзойти показатели темпов роста двух вышеуказанных.

Предсказывается, что 2004г. будет благоприятным для испанской внешней торговли, чему в большей степени будет способствовать оживление в экономиках стран — основных внешнеторговых партнеров Испании. «Экспансьон», 09.08.2003г.

— Испанская компания Chupa-Chups приняла жесткую программу по выходу из серьезного кризиса, в котором находится с 2001г. Основными причинами экономических проблем компании считаются: падение в течение последних лет продаж продукции Chupa-Chups (в основном это знаменитые леденцы на палочке), с одной стороны, и чрезмерные расширение (с темпом роста 35% в год) и диверсификация деятельности компании в последнее десятилетие, с др. стороны. Неоправданным явилось начало производства игрушек, а также интернализация компании, выразившаяся в открытии новых фабрик в Китае, Мексике и России. Сумма банковской задолженности компании достигает 100 млн. евро.

Антикризисная программа фирмы предусматривает свертывание производств, не являющихся профилирующими, а также закрытие ряда фабрик за пределами Испании, а именно, во Франции, в Мексике и, частично, в Китае.

В России компания Chupa-Chups продолжит эксплуатацию своей фабрики по производству леденцов, но до конца года постарается продать свое производство пирожных (марка Tornado), т.к. оно уже не считается профилирующим. «ЭльПаис», 11.08.2003г.

— За последнее десятилетие бюджет испанской семьи претерпел значительные изменения. На 1 место вышли и прочно его удерживают затраты на

покупку и аренду жилья — 30,2% от всех затрат, увеличившись за указанный отрезок времени на 70%. Расходы на питание составляют — 17,8%, транспорт — 11,4%, туризм — 8,8%, одежду — 6,0%. Прочие расходы, включающие медицину, средства связи, организацию досуга и культурные мероприятия составляют четверть (25,7%) от семейного бюджета испанцев.

Самый быстрый рост за прошедшее десятилетие наблюдался в расходах на средства связи и почтовые отправления — 145,1%, на покупку книг — 112,1%, организацию досуга — 88,7%, жилье — 70%. Резко возросли расходы испанцев на покупку табачных изделий — 94,3%, но это произошло за счет неоднократного повышения пошлин. С др. стороны, не выросли расходы на продукты питания — всего 5,5% за 10 лет, одежду — 13,9%. Среднестатистические расходы испанской семьи за десятилетие выросли на 43,1%. «Экспансьон», 14.08.2003г.

— Положительное сальдо в торговле стран Еврозоны в июне 2003г. снизилось вдвое по сравнению с этим же периодом пред.г. (5,4 млрд. евро и 10,3 млрд. соответственно). Все страны ЕС в своей внешней торговле в это же время имели дефицит платежного баланса 3,7 млрд. евро (2002г. — 2,4 млрд.).

Экспорт 12 стран Еврозоны в июне текущего года вырос по сравнению с маем на 0,2%, а импорт — на 0,6%. Увеличение импорта во внешней торговле всех стран ЕС было такое же, как у стран Еврозоны — 0,6%, а увеличение экспорта стран ЕС составило в июне 3,2%.

Энергетический сектор во внешней торговле стран ЕС возглавляет список отраслей по росту дефицита. Отрицательное сальдо в янв.-мае 2003г. увеличилось до 51 млрд. евро, в то время как в 2002г. оно составляло 45 млрд. В то же время отрицательное сальдо в таких отраслях, как машиностроение и автомобилестроение снизилось с 33,6 млрд. евро в 2002г. по сравнению с июнем 2003г. — 28,4 млрд. Некоторое снижение отрицательного сальдо во внешней торговле стран ЕС зафиксировано и в химотрасли (с 30,2 млрд. евро до 29,3 млрд.).

В торговле стран ЕС с США за 5 мес. 2003г. наблюдалось увеличение положительного сальдо до 25,9 млрд. евро. Одновременно выросло отрицательное сальдо в торговле стран ЕС с такими странами как Китай — до 21 млрд. евро, Япония — 12,2 млрд., Россия — 7,8 млрд. «Синко Диас», 21.08.2003г.

— Сбои в энергоснабжении, которые наблюдались в Испании жарким летом текущего года, явились причиной обсуждения вопроса реформирования системы оплаты за потребление электроэнергии. Представители энергокомпаний предлагают установить такую систему тарифов, по которой оплата за потребление энергии носила бы прогрессивный характер.

Существует положение, по которому энергокомпании могут поднимать цены на электроэнергию, но не более, чем на 2% ежегодно вплоть до 2010г. Свое новое предложение компании объясняют резким увеличением спроса на электроэнергию, а также тем, что существующие тарифы уже не соответствуют уровню расходов на производство электроэнергии.

Как уверяют представители энергокомпаний, их предложение не коснется испанцев с низкой покупательной способностью, которые, как и ра-

ныше, будут платить за потребление электричества по базовому тарифу, который установлен государством. Излишки потребления электричества, как полагают энергокомпании, будут оплачивать по прогрессивной шкале испанские семьи с высоким уровнем доходов, которые имеют большое количество электробытовых приборов. «Эль Мундо», 19.08.2003г.

— Согласно данным Национального института трудовой занятости населения 28,6% временных трудовых контрактов, которые заключаются в Испании, имеют срок действия менее 1 мес. В 2002г. было заключено 12,9 млн. временных трудовых контрактов, из которых 3,8 млн. — на срок до 1 мес.

По данному показателю Испания лидирует среди всех стран ЕС. В такой отрасли как строительство число временно работающих в Испании насчитывается 60%, в то время как во всем Европейском Союзе оно не превышает и 20%. «Эль Мундо», 24.08.2003г.

— Правительство Испании приняло решение о либерализации цен за пользование стационарными телефонами. Министр экономики Испании Р.Рато объявил, что, начиная с 2005г., цены за этот вид услуг населению будут свободными.

До этого момента правительство контролировало изменение тарифов на телефонные услуги. Более того, оно фактически диктовало свои условия ведущей телефонной компании Испании «Телефоника». Под его давлением компания была вынуждена даже снижать цены за пользование телефоном. За последние 3г. снижение цен составило 15% и самое большое снижение произошло в текущем году — 7%. Такая политика противоречила условиям свободного рынка.

По взаимной договоренности правительства и руководства компании, существующие цены на телефонные услуги будут заморожены до конца 2004г., а с 1 янв. 2005г. они станут свободными. Указанные цены остаются одними из самых низких среди стран-членов ЕС. «Синко Диас», 29.08.2003г.

— Объемы прямых иноинвестиций в испанскую экономику в 2002г. сократились на 24%, составив 21 193 млн.долл. по сравнению с 28 005 млн.долл. в 2001г.

По результатам 2002г., Испания переместилась с 9 на 8 место в списке стран с наибольшим объемом привлеченных инвестиций. В данном списке первую позицию занимает Люксембург (126 млрд.долл. в год), затем следуют Китай (53 млрд.долл.), Франция (52 млрд.долл.), Германия (38 млрд.долл.), США (30 млрд.долл.), Нидерланды (29 млрд.долл.), Великобритания (25 млрд.долл.).

Среди основных причин падения объемов инвестиций называют сокращение объемов транснациональных коммерческих операций ввиду уменьшения прибыли компаний, биржевых потерь и сокращения темпов приватизации.

Тенденция к сокращению объемов прямых инвестиций в 2002г. приняла общемировой характер. В соответствии с докладом UNCTAD (Конференция ООН по торговле и развитию) из 195 стран 108 зарегистрировали такое падение. Общемировой объем инвестиций в 2002г. сократился до 651 млрд.долл. по сравнению с 823,8 млрд.долл. в 2001г. «Синко Диас», 10.09.2003г.

## ГОСФИНАНСЫ, НАЛОГИ

— Министр финансов Испании Кристоаль Монторо заявил, что правительство Испании приняло решение о замораживании и даже некоторым снижении в 2004г. т.н. спецналогов, которыми облагаются такие виды продукции, как топливо, алкоголь и табак. Это решение также коснется производства электроэнергии и продажи автомашин.

Снижение указанных налогов произошло в начале текущего года и уже сейчас видны положительные результаты. Ожидается, что в 2003г. поступления в госказну вырастут на 5,3% по сравнению с 2002г. и составят 16.945 млн. евро. Такой результат объясняется увеличением объема производства и высоким потребительским спросом.

Согласно заявлению К.Монторо, такое решение правительства будет способствовать росту экономики Испании и снижению инфляции. По мнению министра, экономика стран Европы выйдет из кризиса и начнет свой рост в конце текущего года — начале 2004г. «Эль Паис», 25.08.2003г.

— Испанский Фонд гарантии вкладов (FGD) с года основания Фонда (1980г.) по настоящее время выплатил 3,5 млрд. евро финансово-кредитным организациям (банки, кредитные товарищества, инвестиционные фонды), которые оказались в кризисном состоянии.

Летом текущего года потерпел банкротство Европейский банк Средиземноморского бассейна (Eurobank), который находится в столице автономного сообщества Каталония — Барселоне. Клиентами банка являлись 68 тыс. чел. по всей Испании.

По положению Фонд гарантирует оплату по счетам банка до 20 тыс. евро каждому вкладчику по истечении 3 мес. со времени объявления банка банкротом. Но уже в конце авг. 2003г. Фонд выразил желание вернуть деньги всем вкладчикам Евробанка в пределах установленной суммы (20 тыс. евро) и затребовал списки клиентов банка для технического оформления выплат. «Экспансьон», 25.08.2003г.

— Рынок недвижимости в Испании продолжает стремительно развиваться. С апр. 2002г. по март 2003г. построено или находятся в стадии строительства 652 тыс. ед. жилья, на 109 тыс. больше, чем за этот же период в 2001-02гг.

Такое количество строящегося жилья в Испании равняется годовой сумме жилья, возводимого в Германии и Франции вместе взятых. Вместе с ростом количества строящегося жилья растет его стоимость: в 2002г. цены в среднем выросли на 16,6% относительно 2001г., а в 2003г. — на 17,5% по сравнению с 2002г.

Несмотря на высокую стоимость жилья, новостройки в Испании пользуются большим спросом. Это объясняется увеличением доходов некоторых слоев населения и доступностью приобретения жилья в рассрочку на срок до 15 лет. Ипотечный кредит, предоставляемый банками Испании, отличается низкими процентами на весь период его погашения.

Большому объему строящегося жилья во многом способствует привлечение иноинвестиций, среднегодовой рост которых равняется 30%, а также несложной схеме приобретения иностранцами т.н. второго жилья в Испании. «Экспансьон», 27.08.2003г.

— Два крупнейших испанских банка Santander и BBVA приняли решение о реструктуризации своей сети представительств в Латинской Америке, чтобы «оживить» свой бизнес в регионе. Банки сократили 1142 своих представительств за последние 12 мес. Кризис, который пережил латиноамериканский регион, начиная с конца 2001г., заставил банки пересмотреть свою политику здесь, чтобы сосредоточить усилия на наиболее перспективных странах.

Santander в наибольшей степени представлен в Бразилии, Мексике, Чили. BBVA сосредоточил основные усилия на Мексике, оставив там 1810 офисов, и полностью сократил свое присутствие в Бразилии. Наибольшие сокращения со стороны Santander коснулись Бразилии (170 представительств) и Аргентины (104 представительства). В итоге, Santander имеет в Латинской Америке 3996 представительств, сократив 488 офисов, BBVA — 3384, сократив 664 за прошедший год. «Экспансьон», 5.09.2003г.

## Италия

### Экономика

**Н**аращение международной напряженности, связанное с иракским кризисом конца 2002 — начала 03г., оказало дестабилизирующее влияние на хозяйство всех стран ЕС, снизив возможности ускорения роста итальянской экономики. В I и II кв. 2003г. динамика ВВП страны по сравнению с соответствующими периодами пред.г. имела отрицательные показатели (-0,1%) и лишь во II пол. рост ВВП возобновился. В целом за год прирост физического объема ВВП Италии составил, как и в пред.г., 0,4%, что соответствовало средним показателям по ЕС.

В промпроизводстве Италии на протяжении последних 3 лет наблюдается отрицательная динамика — общий индекс сократился в 2003г. на 1%, в 2002г. снижение составило 1,4%, в 2001г. — 0,8%.

В 2003г. произошло дальнейшее снижение дефицита госбюджета Италии, который составил 2,2% от ВВП против 2,3% в пред.г. Одновременно с 3,4 до 3,1% от ВВП сократился первичный профицит, а размер госдолга снизился со 106,7 до 104,6% от ВВП.

Хозяйственность в Италии ориентировалась на спрос внутреннего рынка, положительная динамика наблюдалась лишь в сегменте потребительских расходов населения, в то время как спрос на инвестиционные товары существенно сократился. Потребительские расходы населения возросли в 2003г. на 2,5% (0,4% в 2002г.), сыграв роль весомого фактора хозяйственности в стране. Половина этого общего показателя прироста была вызвана потреблением итальянских граждан за рубежом, которое возрастало под благоприятным воздействием роста курса евро, но непосредственного стимулирующего влияния на экономическую конъюнктуру в стране не оказывало.

В наибольшей степени активизация потребительского спроса коснулась товаров длительного пользования, вследствие роста объемов реализации средств транспорта, а также бытовых электроприборов. Непрерывно отмечаемая тенденция к снижению розничных цен на высококачественную видео-аудио аппаратуру и компьютерную технику стимулировало потребительский спрос в этом сегменте рынка. В секторе товаров повседневного спроса значимым был рост потребления безалкогольных напитков.

В сфере производственного потребления в 2003г. продолжилась тенденция 2002г. к снижению инвестиционной активности, ожидаемое возобновление экономического роста в Европе не состоялось и не появилось оснований к расширению производства в расчете на получение экспортных заказов со стороны европейских импортеров. Возможности экспортного сбыта продукции на рынках третьих стран были существенно подорваны ухудшением конкурентных позиций итальянских поставщиков в связи с продолжавшимся ростом курса евро по отношению к доллару.

Основная масса осуществляемых предприятиями капиталовложений направлялась на обновление основных фондов и их технологическое переоснащение. Изменение планов инвестиционной деятельности в сторону сокращения в наибольшей степени коснулось сектора малых и средних предприятий. Объем валовых инвестиций в основной капитал сократился в 2003г. на 5,0% (в 2002г. возрос на 0,5%), в т.ч. в машины и оборудование — на 5,5% (+0,8%), в средства транспорта — на 3,0% (+0,2%), инвестиции в строительство увеличились на 2,0% (+3,2%).

Роль экспорта как фактора экономической деятельности в Италии в 2003г. продолжала падать. По физическому объему он сократился на 2,3%, усилив негативную тенденцию пред.г., когда его снижение составило 1%, физический объем импорта товаров и услуг увеличился на 1,2% (1,5% в 2002г.).

При сокращении общего индекса промпроизводства Италии на 1%, выпуск инвестиционных товаров снизился на 2,2%, товаров народного потребления — на 2,4%, сырья и полуфабрикатов — на 0,6%. В отдельных отраслях обрабатывающей промышленности прирост производства отмечался в металлургической (3%), деревообрабатывающей и полиграфической (2%), пищевой (1,5%). Наибольшее сокращение выпуска продукции произошло в производстве промоборудования (-8%), изделий точной механики и оптики (-6%), изделий из резины и пластика (-4%). Во всех пр. отраслях сокращение производства составило от 1 до 3%.

Неблагоприятная экономическая конъюнктура оказала свое негативное воздействие на состояние занятости в стране, замедлив процесс создания новых рабочих мест. Основными секторами экономики, обеспечивавшими в последние годы расширение занятости, продолжали оставаться строительство и сфера услуг, однако темпы увеличения числа рабочих мест в них существенно снизились. В строительстве число занятых увеличилось на 1,5% (2,5% в 2002г.), в сфере услуг — на 0,5% против 1,9% в 2002г. Уровень безработицы в 2003г. составил 9,1% самодостаточного населения Италии против 9,0% в 2002г.

В 2003г. происходил непрерывный процесс обесценения долл. по отношению к евро. **В среднем за год курс евро к долл. США составил 0,88 евро за 1 долл.** против 1,06 евро за 1 долл. в 2002г., стоимость единой европейской валюты по отношению к долл. возросла на 17%.

Середина 2003г. характеризовалась ростом инфляционной напряженности, вызванной подорожанием ряда продуктов питания вследствие летней засухи, а также имевшим место кратковременным периодом обесценения евро, вызвавшим ответственное удорожание импортируемых энер-



гоносителей. В последующий период действие указанных факторов нормализовалось и в целом за год прирост общего индекса розничных цен составил 2,7% против 2,5% в 2002г.

В структуре общего индекса розничных цен увеличение стоимости отдельных групп товаров и услуг составило (в скобках годовой прирост цен в %), алкоголь и табачные изделия (7), продукты питания (3,1), услуги ресторано-гостиничного сектора (3,9), наем и содержание жилья (3,9), одежда и обувь (3), транспорт (2,5), мебель и предметы домашнего интерьера (2,1), спорт и развлечения (1,5), медобслуживание (0,3). Стоимость услуг в секторе связи и телекоммуникаций сократилась на 1,7%.

Важным событием, оказавшим существенное негативное влияние на социально-экономическую ситуацию в Италии, стал разразившийся в конце 2003г. финансовый крах компании «Пармалат» — одного из крупнейших в Европе производителей молочной продукции с годовым оборотом 900 млн. евро и 25 тыс. чел. занятых, включая предприятия за рубежом.

Формально начало кризису положил отказ «Бэнк оф Америка» — одного из основных финансовых контрагентов «Пармалата» — признать действительными ценные бумаги компании на 4 млрд. евро. Следственными органами прокуратур Пармы и Милана было начато расследование по четырем главным обвинениям, выдвинутому в отношении высшего руководства компании: «искажение бухотчетности», «предоставление ложных сведений аудиторскими компаниями», «биржевые спекуляции» и «мошенничество».

На конец года дефицит бюджета компании приближался к 10 млрд. евро и может продолжать возрастать, биржевые котировки акций «Пармалата» упали до 10 центов при номинале в 1 евро. В политических кругах Италии высказывается мнение, что в банкротстве «Пармалата» частично виноват Банк Италии, который осуществлял недостаточный контроль над кредитами, выдававшимися итальянскими банками руководству «Пармалата».

Последствия социально-политического характера, которые может вызвать крах «Пармалата» как в самой Италии, так и за ее пределами трудно оценить, поскольку его облигации остались на руках 100 тыс. итальянских и десятков тыс. иностранных держателей. Кризис может инициировать принятие серьезных законодательных мер по реорганизации системы управления и контроля над финансово-кредитной сферой страны.

На российском рынке компания «Пармалат» присутствует с 1991г. На первоначальном этапе было образовано совместное предприятие, капитал которого позднее был полностью выкуплен материнской компанией. Собственные производственные мощности «Пармалата» в России включают завод по производству молока и соков в Свердловской обл. и Белгородский молочный комбинат. «Пармалат» является также совладельцем завода «Прогресс» в Липецке, производящего соки «Сантал». Товарооборот компании «Пармалат» в России, включая произведенную и импортируемую продукцию, составил в 2003г. 25 млн.долл.

Развитие внешнеторгового оборота Италии в 2003г. характеризовалось отрицательными показателями как по экспорту, так и по импорту. За первые 9 мес. по сравнению с тем же периодом пред.г.

итальянский экспорт сократился на 4,6%, составив 188,5 млрд. евро, импорт в тот же период уменьшился на 0,8% — до 189,1 млрд. евро. В результате сальдо внешнеторгового баланса Италии свелось с дефицитом в 0,6 млрд. евро против актива в 6,9 млрд. евро за аналогичный период 2002г.

Наибольшее влияние на формирование отрицательного сальдо оказал дефицит по статье энергоносители, увеличившийся за указанный период на 7% и достигший 19 млрд. евро. С крупным пассивом свелась внешняя торговля Италии по таким группам, как химтовары, средства транспорта, изделия электротехники, дефицит по которым в среднем превышал 7 млрд. евро. Положительный результат был достигнут в торговле изделиями общего машиностроения: актив в торговле этими товарами составил 24 млрд. евро. С положительным сальдо свелся торговый баланс по таким группам, как текстильные и швейные товары, изделия кожевенно-обувной промышленности, строительные и отделочные материалы.

В экспорте сокращение отмечалось по всем товарным группам. В наибольшей степени (в среднем на 7-9%) оно затронуло такие группы, как текстильные, швейные, кожевенно-обувные изделия, химтовары и стройматериалы, электрооборудование и средства транспорта. В импорте прирост отмечался по группе энергоносителей и химтоваров.

2003г. неблагоприятно складывался для итальянских экспортеров на большинстве рынков их традиционного присутствия. В странах ЕС — основных торговых партнерах Италии — низкий внутренний спрос сдерживал продвижение итальянской продукции. Потери позиций на этих рынках были обусловлены нарастающей экспансией на них конкурентов Италии из числа интенсивно развивающихся стран азиатско-тихоокеанского региона, чья экспортная специализация по гамме поставляемой продукции зачастую совпадает с итальянской и вытесняет ее в силу ряда конкурентных преимуществ.

На рынках третьих стран потери позиций были вызваны снижением ценовой конкурентоспособности итальянской продукции в связи с девальвацией долл. по отношению к евро. За первые 9 мес. 2003г. по сравнению с аналогичным периодом пред.г. итальянский экспорт в целом в страны ЕС сократился на 6%, объем итальянских экспортных поставок в Германию, Францию и Великобританию снизился на 5%, в Бельгию — на 19%. Экспорт Италии в США сократился на 13%, в КНР — на 10%, в Японию — на 3%.

За тот же период итальянский импорт из стран ЕС снизился на 3%, в т.ч. из Франции — на 2%, Германии — на 3%, Бельгии — на 5%, Великобритании — на 9%, сокращение ввоза из США составило 16%. Прирост импорта Италии отмечался из Японии (+3%), стран ОПЕК (+14%), Китая (+18%).

В 2003г. произошло существенное ухудшение состояния платежного баланса Италии. По данным за первые 9 мес. отрицательное сальдо баланса по текущим операциям достигло 15 млрд. евро, что составляет 1,7% ВВП, против дефицита в 3,4 млрд. евро за тот же период пред.г. Основными причинами этого были дефицитность внешнеторгового баланса, рост дефицита баланса доходов от собственности (13,7 млрд. евро в 2003г. против

11,6 млрд. в 2002г.) и пассива по статье односторонние переводы (соответственно с 3,3 до 4,7 млрд. евро). Баланс по статье «услуги» свелся с нулевым сальдо.

Сальдо баланса движения прямых капиталовложений характеризовалось сокращением пассива, который за первые 8 мес. составил 3,4 млрд. евро против 3,7 млрд. за соответствующий период 2002г. Приток прямых иностранных инвестиций за указанный период составил 9 млрд. евро против 9,3 млрд. в 2002г., итальянские прямые капиталовложения за рубежом сократились с 13 млрд. евро до 12,3 млрд. евро за 8 мес. 2003г.

В 2004г. в Италии произойдет некоторое оживление общехозяйственной конъюнктуры. Ожидается положительная динамика всех основных макроэкономических показателей. Прирост физического объема ВВП Италии составит, по оценкам 1,2%, промпроизводства — 1,0%. Личное потребление увеличится на 2,2%, прирост валовых инвестиций в основной капитал составит также 2,2%. Увеличение физического объема экспорта товаров и услуг достигнет 3,4%, при этом импорт будет возрастать опережающими темпами, его прирост в абсолютном выражении приблизится к 5%. Прогнозируется снижение темпов инфляции до 2,1%, ускорится процесс создания новых рабочих мест, в связи с чем норма безработицы снизится с 9,1 до 8,7% самодостаточного населения. Предполагается некоторое ухудшение финансовых показателей страны: дефицит госбюджета может возрасти до 3% от ВВП, при снижении первичного профицита с 3,1 до 2,2% от ВВП. Продолжится сокращение размеров госдолга, который в 2004г. должен снизиться до 102,3% от ВВП страны.

## Обзор прессы

### ЭКОНОМИКА И ЭКСПОРТ

— На состоявшемся 11 марта заседании джунты (исполнительного комитета) Конфедерации итальянской промышленности (Конфиндустрии) на пост президента конфедерации была утверждена кандидатура Луки Кордеро ди Монтеземоло, получившего 80% голосов членов джунты. На этом посту он заменит А.Д'Амато, деятельность которого в последнее время подвергалась постоянной критике в итальянской прессе. Теперь кандидатура ди Монтеземоло должна быть одобрена генеральной ассамблеей Конфиндустрии, которая состоится в мае 2004г. Лука Кордеро ди Монтеземоло — крупный промышленник, связанный с семьей Аньелли. С 1991г. он возглавлял команду «Феррари» в автогонках «Формулы-1». Под руководством ди Монтеземоло «Феррари» пять раз выигрывала Кубок конструкторов и четыре раза — Кубок пилотов «Формулы-1».

— Как сообщила 2 марта газета деловых кругов Италии «Иль Соле 24 оре», госагентство по страхованию экспортных кредитов (САЧЕ) преобразовано в АО. Принят новый устав САЧЕ, соответствующий его новому юридическому статусу, утвержден состав нового административного совета САЧЕ. В состав Совета вошли бывший гендиректор САЧЕ Дж.Теллини, бывший президент и вице-президент САЧЕ — соответственно Л.Бини Смаги и Л.Барбьери, а также ряд других. Дж.Теллини утвержден полномочным администратором САЧЕ, новым гендиректором назначен А.Кастеллано.

— По данным итальянского Института статистики, опубликованным 2 марта, итоги экономического развития Италии в 2003г. свидетельствуют о серьезном замедлении роста ВВП и промпроизводства. По итогам 2003г. ВВП страны вырос всего на 0,3%, что значительно ниже даже самых осторожных прогнозов правительства (0,8%). Тенденция замедления роста ВВП наблюдается уже 2г. подряд (в 2002г. рост ВВП составил 0,4%). Положительного результата удалось добиться благодаря отрасли строительства (+ 2,9%), в то время как индекс промпроизводства сократился на 1,7%, а сельского хозяйства — на 5,5%. На 2,1% сократились инвестиции, что оценивается как негативный момент для перспектив экономического развития в 2004г. Общее мнение обозревателей экономической прессы — итальянская экономика стоит на месте.

Единственным «утешением» для итальянских обозревателей явилось то обстоятельство, что в других крупных странах Евросоюза дела обстоят еще хуже. В комментариях прессы приводятся данные, что рост ВВП во Франции в 2003г. составил 0,2%, а в Германии ВВП и вовсе сократился на 0,1%.

Итальянская печать с позитивными комментариями опубликовала сообщение о соглашении между энергетическим гигантом страны группой ЭНИ и Казахстаном в области добычи нефти. Соглашение было подписано 25 фев. министром энергетики Казахстана В.Школьником и полномочным управляющим группы ЭНИ В.Минкато. Соглашением предусматривается освоение Кашаганского нефтяного месторождения в Казахстане международным консорциумом, в котором группе ЭНИ принадлежит одно из ведущих мест. Общая сумма инвестиций, которые планируется осуществить на протяжении 15 лет, составляет 29 млрд.долл. Из них 5 млрд. — квота ЭНИ. В соответствии с ТЭО, на Кашаганском месторождении первоначально предполагается добывать 75 тыс.бар. нефти в день, в 2008г. довести добычу нефти до 450 тыс.бар., а в перспективе — до 1,2 бар. в день. Комментируя соглашение, В.Минкато заявил, что «для ЭНИ речь идет о важнейшем этапе в процессе роста группы и о международном признании ее возможностей».

По сообщению органа экономических кругов Италии газеты «Иль Соле 24 оре», 11 фев. между Конфедерацией промышленности (Конфиндустрия) и Институтом внешней торговли страны (ИЧЕ) было подписано соглашение о партнерстве и сотрудничестве на внешних рынках. Как отмечается в соглашении, «эволюция экономической системы и глубокие перемены на международной арене все более настоятельно требуют развития процессов интегрирования различных факторов, которые способствуют успеху предприятий на внешних рынках».

В соответствии с этим соглашением предприятия-члены Конфиндустрии будут пользоваться льготами при обращении к заграничным офисам ИЧЕ. Среди услуг, предоставляемых ИЧЕ, на которые будут распространяться эти льготы, в соглашении указываются: использование помещений заграничных офисов ИЧЕ для мероприятий, проводимых фирмами, пользование сайтом ИЧЕ и получение информации on line, услуги переводчиков и заказ гостиниц.

В прессе отмечается, что это соглашение имеет большое значение в первую очередь для малых и средних предприятий Италии, которые теперь могут пользоваться льготами и скидками, обращаясь в более чем 100 офисов ИСЕ в 80 странах.

— 17 фев. 2004г. Министр производственной деятельности Италии А. Марцано, выступая 21 янв. на конференции Ассоциации промышленности области Ломбардия, высказался против возобновления работы атомных электростанций, «замороженных» в Италии после референдума 1987г. На этом референдуме большинство итальянцев высказалось против строительства новых атомных электростанций и за закрытие существующих.

Назвав итоги референдума «неудачным решением», Марцано отметил, что нельзя отказываться от научных исследований в области ядерной энергетики и что необходимо преодолеть «ложный стыд» в этом вопросе. Однако в целом, как считает итальянский министр, Италия «отстала от других стран Западной Европы примерно на 10 лет, возобновление работы в этом направлении потребует огромных средств, поэтому возвращение к ядерной энергетике — это не конкретная перспектива».

### ЕВРОПОЛИТИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

— 23 авг. на встрече министров внутренних дел Италии и Германии был одобрен план «Нептун» по контролю над воздушной, морской и наземной границей стран-членов Евросоюза в целях предотвращения нелегальной иммиграции в ЕС. В соответствии с этим планом Италия будет контролировать аэропорты в ЕС, Германия — наземные пограничные пункты, а Греция и Испания — морские границы ЕС.

— Насчет Арафата Франции следовало бы помалкивать. Примерно так Берлускони ответил на критику французского министра иностранных дел Доминика де Вильпена по поводу того, что итальянский премьер не встретился с Арафатом. «Франция упустила хорошую возможность промолчать». Сильвио Берлускони не особенно стеснялся в выражениях, отвечая на критику, прозвучавшую со стороны Франции по поводу его поездки на прошлой неделе на Ближний Восток, в ходе которой он не провел встречу с Ясиром Арафатом.

В начале программа визита, которая так понравилась израильскому правительству Ариэля Шарона и так не понравилась Франции, заставила де Вильпена позвонить своему итальянскому коллеге, чтобы выказать недовольство несбалансированной позицией Италии. Несколько дней спустя французская сторона нарушила конфиденциальность этого телефонного разговора, и в понедельник де Вильпен, который в прошлом месяце сам был с визитом у главы национальной палестинской автономии, но при этом не встретился с Шароном, публично заявил, что действия Берлускони «не соответствуют позиции Европы».

И без того непростые отношения между двумя странами-соседями получили дополнительную проблему. Разногласия по поводу Ближнего Востока между Францией и Италией существуют уже давно. Смена левого правительства на правое в Париже мало что изменила в извечном соперничестве двух государств за ведущую роль в арабском мире. Война в Ираке, в ходе которой Жак Ширак выступил против вторжения, а Берлускони высказался за военные планы Буша, только обострила

разногласия. С момента своего возвращения на должность премьера в 2001г. Берлускони считается «большим другом» Шарона.

Еще за несколько месяцев до того как весь Европейский союз в прошлый понедельник высказал организации «Хамас» официальное предупреждение, Италия просила включить «Хамас» в список террористических организаций. Рим обосновывал свое предложение тем, что с террористическими организациями ни в коем случае нельзя иметь никаких дел, и требовал в банках стран-членов Союза замораживать все их счета, а не только те, что принадлежат военным подразделениям, входящим в состав политических движений. В то время несогласие с инициативой итальянского правительства высказала Франция.

В данный момент ситуация находится в процессе развития. Из группировок, входящих в «Хамас», в список запрещенных организаций уже попало боевое крыло «Бригады Иззеддин аль-Кассам». Два дня назад в Люксембурге министры иностранных дел 15 европейских государств пригрозили запретить также политическое крыло, возглавляемое шейхом Ахмедом Ясином. Дойдет ли до этого на деле, будет зависеть от поведения «Хамас» в отношении «Дорожной карты», мирного плана, разработанного ООН, США, Россией и ЕС. До сих пор «Хамас» его саботировал, проводя теракты, в т.ч. и против гражданских лиц.

Вчера в резиденции правительства, стоя рядом с премьер-министром Греции — страны, которая будет председательствовать в ЕС до июля, когда ее сменит Италия, — Берлускони не стал углубляться в эти подробности итальянско-французских отношений, однако высказался решительно: «Сразу уточню, что я совершил эту поездку по приглашению Шарона, и я в ходе нее договорился с палестинским премьером о встрече, которая должна пройти в Италии. Поэтому я не вижу причин для критики. Любой премьер-министр волен принимать или не принимать приглашения, и никто, повторяю, никто не вправе его упрекать».

На вопрос журналистки новостей второго канала о том, каков будет ответ Франции, Берлускони заявил: «Никакого ответа не будет. Я совершил этот визит в качестве председателя Совета министров, а Франция никак не может высказывать критику по вопросам, которые входят в компетенцию премьер-министра Италии».

Греческий премьер Симитис, глава правительства страны, которая симпатизирует палестинцам, так высказался по этому поводу: «Многие премьер-министры посещали по отдельности как Израиль, так и Палестину. Достаточно привести пример Лионеля Жоспена. Поэтому визит председателя итальянского правительства полностью оправдан».

Отвечая на вопрос иностранного журналиста о том, не смущает ли его то, что этим утром Берлускони предстал перед судом в качестве обвиняемого, Симитис был нейтрален: «Все правительства ЕС являются законными и проводят свою политику. Это неоспоримый факт. Руководство ЕС никогда не рассматривает и не вмешивается во внутренние дела стран-членов». «Коррьере делла sera», 18.6.2003г.

— Financial Times наносит лобовой удар. Эта британская газета утверждает, что председатель Европейской комиссии Романо Проди «причастен к разрастающемуся скандалу, связанному с Euro-

tat», — статдепартаментом европейского сообщества. За этим обвинением последовал сухой ответ Романо Проди: «Обвинения против меня — в заголовке, а не в тексте статьи. Если вы просмотрите эту публикацию, то увидите, что в ней нет ничего конкретного».

В статье, напечатанной на первой странице газеты, приводятся заявления одного из двух высокопоставленных чиновников Eurostat, оказавшихся в центре расследования, начатого французской прокуратурой в связи с подозрениями в подделке счетов в представительстве этой структуры в Люксембурге. Действительно, Ив Франше, один из руководителей Eurostat, и Дэниэл Бик, директор структуры, подозреваются внутренними инвесторами в организации системы, которая позволяла общественным деньгам оседать на секретном банковском счете в Люксембурге. По словам газеты, Проди был в курсе этих незаконных операций.

По крайней мере, так говорит Франше, который в телевизионном интервью, еще не показанном в эфире, будто бы заявил, что «информировал Проди о проводимых операциях». Он также якобы ставил о них в известность комиссаров ЕС Нейла Киннока, Педро Солбеса и Михаэля Шрейера. По мнению британской газеты, команда Проди «не предприняла решительных действий, несмотря на то что получала предупреждения о нарушениях».

Financial Times цитирует письмо, в котором председатель ЕС в сент. пред.г. подчеркивал, что комиссия «заявляет о своей обеспокоенности по поводу возможных нарушений» внутри Eurostat, имевших место в июне 1999г. Однако пресс-секретарь Проди подчеркнул: «Письмо в действительности является ответом датскому депутату Европейского парламента Фредди Блэку, который хотел прояснить некоторые конкретные эпизоды, связанные с деятельностью Eurostat».

Газета подчеркивает, что подозрения в отношении руководства статагентства вызвали сомнения в правдивости заявлений Проди, по словам которого, комиссия провела «жесткую» кампанию по борьбе с коррупцией. «Республика», 18.6.2003г.

— Европейские министры, курирующие вопросы деятельности европейского космического агентства (ЕКА), приняли решение о выделении 2110 млн. евро для возобновления работы над новым космическим носителем Ariane-5, над созданием международной космической станции, для запуска российских космических кораблей с европейского полигона во французской Гвиане, а также на разработку новых многоразовых кораблей.

В Бонне после долгих дебатов было принято решение об участии в программе стоимостью 20 млрд. по созданию военно-транспортного самолета А400М. Италия и Португалия решили не участвовать в этой программе.

«Принятые решения имеют определяющее значение для предприятий Европейского союза, переживающих глубокий кризис, — уточнил Антонио Родота, гендиректор ЕКА. — С приведением в действие этого механизма вновь открылась перспектива, о которой не приходилось мечтать еще несколько месяцев назад. Все страны должны отреагировать должным образом, чтобы не упустить великолепную возможность».

После неудачного запуска в янв. 2003г. модернизированной ракеты Ariane-5 значительно ухудшилась и без того сложная ситуация, в которой

оказались европейские страны на рынке космического транспорта. Министры приняли решение о выделении 1478 млн. евро на увеличение финансирования Arianespace и изменение структуры капитала компании. Министры сочли необходимым укрепить сотрудничество с Россией и построить в Гвиане платформу за запуска российских кораблей «Союз», которые будут использоваться для выведения на орбиту спутников средней тяжести и для доставки астронавтов. Этот проект обойдется в 314 млн. Свой вклад уже внесли Франция, Германия, Швейцария и Бельгия. Италия пока воздержалась от участия в финансировании. Другим болезненным вопросом было завершение создания и использование орбитальной космической станции. После гибели космического челнока «Колумбия» деятельность МКС была парализована, но в связи с тем, что нормальная эксплуатация станции может начаться уже в первые месяцы будущего года, на создание автоматических грузовых кораблей Verne было выделено 284 млн. евро.

Гарантией безоблачного будущего авиационной промышленности стало подписание программы по созданию военно-транспортного самолета А400М, который будет производиться компанией Airbus Military, военным филиалом компании, производящей одноименные гражданские самолеты. Германия должна была согласиться приобрести свою, уже сокращенную, долю (60 самолетов), чтобы гарантировать экономическую целесообразность этого предприятия. Всего будет построено 180 самолетов. Франция, Испания и Великобритания закупят 50, 27 и 25 самолетов, другие 18 будут распределены между Турцией, Бельгией и Люксембургом. Италия и Португалия вышли из проекта. Новый самолет считается основным транспортным средством в создаваемых европейских силах быстрого развертывания, в состав которых войдут 60 тыс.чел. Появление этого самолета должным образом блокирует интервенцию американских производителей Boeing и Lockheed Martin с их самолетами С-17 и С-130. Первые самолеты сойдут со ступеней предприятий в Испании в 2009г. Существуют амбициозные планы продажи 200 таких самолетов на международном рынке. «Коррьере делла Сера», 28.5.2003г.

— После терактов в Эр-Рияде и Касабланке борьба с терроризмом вышла на первый план. Для обсуждения мер сотрудничества в сфере европейской безопасности в Херес де ла Фронтера прибыли министры внутренних дел Испании, Италии, Франции, Германии и Великобритании.

«Ни одна демократия в мире не может чувствовать себя в безопасности от исламских экстремистов, — заявил испанский министр Анхель Асебес. — Мы уже отмечаем присутствие этого терроризма на территории европейских стран. Мы должны усилить меры безопасности, защиты и сотрудничества». Ему вторил итальянский министр Пизану: «В Европе существует сеть спящих ячеек исламского терроризма, которые могут проснуться для совершения терактов».

В центре неформальных переговоров, которые продолжатся и сегодня, будут инициативы по противодействию нелегальной иммиграции, поскольку, как заявил Пизану, пять европейских государств, принимающих участие в этой встрече, являются основными регионами притока иммигрантов, а также основными целями исламских террористов.

Итальянский министр сообщил, что «до последнего времени ячейки, выявленные в Италии, занимались лишь организационной деятельностью», но после недавней волны терактов, связанных с исламским терроризмом, «мы усилили меры безопасности на 6150 потенциально важных объектах» на всей территории страны.

Говоря о возможности сотрудничества между такими политическими группировками, как «Красные бригады», руководитель министерства внутренних дел Италии отметил, что «итальянские террористические организации пытались заигрывать с исламистами, но до последнего времени не получено ни одного сигнала об их совместной деятельности».

Итальянский министр высказал мнение о том, что новая волна исламского терроризма никак не связана с войной в Ираке: «Исламский терроризм имеет религиозный характер, и он активизируется вне зависимости от обстоятельств».

Международное и, прежде всего, европейское сотрудничество в борьбе против террористических сетей должно распространяться и на борьбу с нелегальной иммиграцией, поскольку эти два феномена, как отметил Пизану, связаны между собой. «Эти преступные сети используются в интересах террористов, для доставки оружия, контрабанды наркотиков и торговли людьми». В период своего председательства в ЕС Италия планирует создать программу координации борьбы с сетями доставки нелегальных иммигрантов в Средиземноморье.

В Херес де ла Фронтера обсуждались вопросы, связанные с обменом информацией, собранной секретными службами, борьбой с отмыванием «грязных денег» и координацией инициатив в сфере борьбы с терроризмом. ЕС должен получить «новые инструменты, которые позволят гарантировать сотрудничество не только между нашими полицейскими, но и между судебными структурами, и также обеспечить более тесную координацию работы наших законодательных органов», подчеркнул Асебес. «Республика», 19.5.2003г.

— Во время визита в Анкару итальянский премьер заявил, что Европа станет великой только после вступления в нее Турции и России. «Европа сможет быть на равных с США, только если она станет великой Европой — и с экономической, и с военной точки зрения. Этого можно будет достичь лишь при условии, что Европа расширит свои границы и в ее состав войдут Турция, Украина, Белоруссия и Российская Федерация».

Во время краткого официально визита в Анкару Сильвио Берлускони еще раз обрисовал свое видение будущего ЕС, которое, по его выражению, «он продолжает демонстрировать на всех международных мероприятиях», и даже взял на себя конкретное обязательство: «В течение предстоящих шести месяцев председательства Италии в Европейском Совете я сделаю все возможное, чтобы Турция стала членом ЕС».

На совместной пресс-конференции с турецким премьером Режепом Тайипом Эрдоганом, состоявшейся по завершении их встречи, итальянский премьер не ограничился политическими заявлениями. «История господина Эрдогана и моя личная история имеют много точек соприкосновения: мы оба слегка безумные, потому что нужно быть безумными, чтобы создать из ничего две партии, бросить вызов всему истеблишменту и встать на путь реформ», — сказал он и привел цитату: «Был

прав Эразм Роттердамский: истинная мудрость не состоит в осторожности и умеренности, но в мечтательном, дальновидном безумии».

«Мы безумны в том смысле, что у нас есть амбиции смотреть в будущее, чтобы обеспечить нашим странам благосостояние и прочную свободу», — заключил Берлускони. Очевиден намек на ситуацию в Италии и на развернувшуюся в последние дни бурную полемику между властью и оппозицией. Но Берлускони для непонятливых уточнил, что «в ходе реформ затрагиваются привилегии многих людей и неизбежно наживаешь себе многочисленных врагов».

По окончании пресс-конференции, прежде чем покинуть отель Sheraton, где прошел также обед с Эрдоганом, премьер ответил на вопросы тех, кто просил его уточнить высказывания насчет истеблишмента, противящегося реформам. «Я имел в виду всю политическую, финансовую власть. Эрдогану пришлось бороться с теми, кто был у власти, не только с политиками, но и с целой группой людей со своими интересами, у которых в руках была власть».

«Т.е., по-вашему, между ситуацией в Италии и Турции есть сходство?» «Мне кажется, да, — ответил он. — Когда один человек делает что-нибудь новое, создает новую политическую силу и вступает на путь реформ, вся власть, которая работала вместе со старым политическим классом, естественно, противится этому. Это как механизм отторжения, попытка сопротивления всему новому».

Комплименты, высказанные Берлускони в адрес своего турецкого коллеги, естественно, не остались без ответа. Эрдоган тоже с энтузиазмом говорил о Берлускони как о «друге и союзнике Турции», подчеркивая, что визит итальянского премьера «имеет очень большое значение» (это первый визит главы правительства европейской страны, с тех пор как Эрдоган выиграл выборы), особенно «накануне итальянского председательства с ЕС».

В частных беседах и за завтраком, заявил турецкий премьер, «мы затронули все темы, от двусторонних отношений с ЕС до международных проблем». Эрдоган объяснил, что «в последние годы в двусторонних отношениях произошли важные сдвиги. Торговые и экономические связи стали своего рода стратегическим сотрудничеством. Например, в 2002г. торговый обмен достиг рекордной отметки в 6,3 млрд.долл. В 2002г. итальянцы инвестировали в Турцию 242 млн.долл., продолжив тенденцию, начавшуюся в 2001г. В 1998г. в Турции действовало 85 итальянских фирм, сейчас их 230».

Перед политическими встречами Берлускони посетил мавзолей Ататюрка — отца-основателя современной Турции, где в гостевой книге оставил запись: «Сейчас, во времена великих перемен, эта страна сможет играть ключевую роль в Европе и мире». «Стампа», 13.5.2003г.

— Расширение ЕС — это еще и лингвистическая проблема: европейское население увеличится на 20%, число государств-членов — на 66%, но число языков почти удвоится (более 82%). Сегодня в ЕС говорят на 11 официальных языках, с приходом новых стран, в ЕС будет 20 языков: польский, венгерский, чешский, эстонский, латвийский, литовский, словенский, словацкий, мальтийский языки станут официальными языками наряду с англий-

ским, французским, итальянским, немецким, испанским, португальским, греческим, нидерландским, датским, финским и шведским.

Языков могло быть и больше, но было решено, что Кипр (переговоры об объединении греческой и турецкой общин острова пока не возобновились) будет говорить на греческом, который уже является официальным языком ЕС. Со вступлением в ЕС в 2007г. Румынии и Болгарии, официальных языков будет 22.

Во сколько обойдется европейский Вавилон? Только лишь на Комиссию ЕС работают 2000 переводчиков, и ее бюро переводов переводит в год до 1,3 млн. страниц текстов. Руководство ЕС принимает решения на трех языках (английском, французском и немецком), в офисах говорят на английском и французском. Комиссия может предоставить своих переводчиков Совету, у которого имеется своя служба переводчиков. Каждый год переводчики работают на 11 тыс. заседаний Комиссии, Совета, Экономического и социального комитета и Комитета по делам регионов.

В итоге? Работа на 11 официальных языках для всего Европейского союза обходится в год в 700 млн. евро, почти 2 евро на каждого гражданина. Или меньше 1% бюджета ЕС. В результате расширения ЕС для каждого нового языка потребуется еще 40 устных и 110 письменных переводчиков. Это приведет к увеличению расходов до 1 млрд. евро.

По словам представителя Комиссии ЕС Эрика Мамера, многоязычность является непереносимым условием европейского проекта. Мамер напоминает о том, что в Договоре о создании Европейского сообщества написано, что каждый гражданин имеет право обращаться во все инстанции ЕС на своем языке и получать ответ на этом же языке.

Теперь предстоит решить проблему сохранения высокого качества при снижении расходов. 1 июля 2003г. начнется реорганизация главного управления переводов с целью совершенствования оказания лингвистических услуг. И не только. В целях экономии документы будут менее объемными (не больше 20 страниц), будет ограничен внутренний перевод, будут использоваться новые технологии, например, планируется разработка многоязычных словарей, которые будут помогать в общении. Уже объявлен первый конкурс на новые должности 500 устных и 500 письменных переводчиков. «Коррьере делла Сера», 17.4.2003г.

— Европейский союз — ленив. Он испытывает отвращение к физической активности и предпочитает комфортный «спорт» с пультом дистанционного управления перед телевизором. Больше всех ненавидят двигаться португальцы, свыше 88% из них не занимаются спортом. На 2 месте бельгийцы, за ними следуют испанцы, немцы и греки. Итальянцы оказались на 6 месте с 69% ленивцев, опередив Францию, Нидерланды, Данию и Великобританию.

Шведы расположились на завидном последнем месте: 6 из 10 регулярно занимаются спортом. Данные этого исследования, проведенного университетом Наварры, были опубликованы в последнем номере International Journal of Epidemiology.

Испанские эксперты опросили тысячу человек в каждой из стран Европейского союза. В анкету вошли вопросы о занятиях спортом, весе и состоянии здоровья. К представителям сидячего образа

жизни были отнесены люди, сообщавшие о том, что занятиям спортом они уделяют меньше 10% свободного времени, что пагубно влияет на здоровье. Таких людей больше в странах Средиземноморья, в то время как на севере Европы дела обстоят значительно лучше.

«Европе предстоит решить сложную задачу, — заявил представитель департамента эпидемиологии и здравоохранения Мигель Мартинес Гонсалес. — Необходимо срочно разработать информационные программы», исходя из того, что большинство европейцев предпочитают сидячий образ жизни. «Это прежде всего люди с избыточным весом, курильщики, люди со средними и низкими доходами».

Спорт благотворно влияет на здоровье и эмоциональное состояние человека. «Я сожалею о том, что у меня уже не так много времени для занятий спортом, — говорит депутат итальянского парламента, бывшая чемпионка по фигурному катанию Габриелла Карлуччи. — Я стараюсь не пользоваться лифтом, больше гулять, в выходные или на каникулах я занимаюсь своими любимыми видами спорта, например водными лыжами. Я учу своего сына тому, что спорт помогает в жизни, потому что заставляет ставить перед собой цели и достигать их. Но спортивные занятия должны быть увлекательными».

На другой стороне баррикад — телеведущая Антонелла Клеричи. Она называет себя сознательной лентяйкой. «Я постоянно работаю, и, когда у меня появляется свободное время, я пытаюсь отдохнуть — с приятной музыкой и хорошей книгой. Те, кто идет попотеть в свободное время в спортивный зал, по моему мнению, сумасшедшие. Ленив — это настоящая привилегия, и к ней необходимо изменить отношение. Праздность не порок, а достоинство тех, кто умеет жить».

В действительности же Клеричи, которая ненавидит потеть на велотренажере, любит гулять со своей собакой на Вилла Боргезе. А прогулки, по словам врачей, уже можно считать хорошим началом. «Коррьере делла Сера», 18.4.2003г.

## Канада

### Экономика-2003

Годом неожиданностей и потрясений оказался для Канады 2003г.; за незначительный промежуток времени произошли события, выходящие за рамки обыденных: волна заболевания SARS, вызвавшая страх, сократившая поступления в казну от туризма и сказавшаяся на экономической деятельности крупнейшего города страны Торонто; единичный случай обнаружения «коровьего бешенства» в провинции Альберта, приведший к закрытию важнейших для Канады рынков сбыта говядины в США, Мексике, Японии, Корее; внезапное массовое отключение электроэнергии в Онтарио и последующее временное закрытие производств; разрушительные лесные пожары в Британской Колумбии и ограничение туризма в регионе, а также сокращение заготовок леса. Эти явления на фоне стремительного беспрецедентного скачка курса канадского доллара — его повышение, вызванное, прежде всего, широкомасштабным ослаблением экономики США, с начала года составило более 20% — оказали прямое негативное воздействие на экономику страны. По оценкам

Банка Канады, во II кв. темпы роста по причине этих событий снизились на 0,7% и на 0,6% — в третьем. Однако экономика страны имеет тенденцию к быстрому восстановлению — уже в четвертом квартале прогнозируется положительное наращивание темпов роста.

Отдельные сектора экономики пострадали особенно серьезно. В сельском хозяйстве денежные доходы фермеров, несмотря на финансовую поддержку правительства, за янв.-сент. 2003г. упали до уровня, отмеченного три года назад, причем после случая обнаружения «коровьего бешенства» зарегистрировано самое значительное за последнее десятилетие сокращение доходов от продажи скота (на 12,6%). Поступления от продажи зерновых упали на 4,3% на уровень, отмеченный 8 лет назад — 9,7 млрд.долл., вопреки улучшению условий выращивания после двух лет засухи в Западных провинциях Канады. Наиболее ощутимые потери понесли фермеры Альберты (за 9 мес. 2003г. они потеряли 1 млрд.долл.).

Значительное сокращение потока иностранных туристов в Канаду явилось причиной дефицита в туристическом секторе — он увеличился до 703 млн.долл. летом 2003г. с 518 млн.долл., отмеченного весной.

Трудные времена настали для фирм, покупающих большую часть комплектующих за канадские доллары и продающих существенную долю своей продукции в американских. Страдают также доходы канадских экспортеров.

«Сильный» канадский доллар дает стимул компаниям к реструктуризации производства и повышению производительности труда, подталкивая их к увеличению вложений в машины и оборудование, поскольку снижается стоимость их импорта.

2003г. — год подведения итогов правления премьер-министра Ж.Кретьена, который 12 дек. 2003г. официально передал полномочия своему преемнику П.Мартину. Примечательным результатом эпохи Ж.Кретьена явилось снижение государственного долга страны и налогового бремени. В сокращении долга страны ключевую роль сыграло уменьшение госрасходов; госдолг как процент от ВВП страны упал до 42% с наибольшего значения 68% в середине 90г.

Важным событием стало представление в 2000г. 100-миллиардного пакета снижения налогов, хотя его воздействие на налоговое бремя не имело особого значения. Наибольший вклад в стимулирование канадской экономики внес слабый канадский доллар; по крайней мере, правительство Кретьена сумело воспользоваться этим преимуществом и добилось сильных экономических показателей.

За десятилетие пребывания Ж.Кретьена у власти жизненный уровень (рост измеряется как соотношение увеличения ВВП страны на душу населения) поднялся на 29% (с 1984 по 1993гг. — только 13%). В 2003г. уровень жизни в Канаде по отношению к США составил 84% (в начальный период его деятельности на посту премьер-министра этот показатель равнялся 82%). Среднегодовой рост экономики Канады за указанный период составил 3,5% (2,7% в предшествующее десятилетие); уровень безработицы — 8,4 против 9,6%; инфляции — примерно 2%, что значительно ниже, чем в США. ВВП Канады к концу 2003г. составил 1.216,3 млрд.долл., в расчете на душу населения — 38.359 долл. Если судить о прошедшем десятилетии,

предшествующее правительство Б.Малрони сделало значительно больше для подъема национальной экономики, в частности, им были заключения соглашения о свободной торговле, установлены границы инфляции, введен федеральный налог. С позиции фундаментальной экономической политики правительство Кретьена внесло менее конструктивные изменения, чем правительство Малрони; в то же время его влияние на экономику было менее разрушительным, чем администрации Трюдо.

Темп роста экономики за три квартала составил 1,1%, однако эта цифра может дать не совсем правильное представление о действительном состоянии экономики. Во-первых, в экономике есть скрытые силы, обеспечивающие ее подъем, — отмечено повышение корпоративных доходов, усиление внутреннего спроса; во-вторых, картина состояния хозяйства страны искажена значительным снижением инвентарных запасов в III кв.; перестройка инвентарных запасов в последней четверти года может увеличить рост.

Международные валютные резервы Канады на 31 дек. 2003г. составили 36.268 млн.долл. США, причем собственно валютные резервы — 31.537 млн.долл. США — распределены следующим образом: резервы в долларах США — 15.576 млн., евро — 14.906 млн., йенах — 1.047 млн. Снижение стоимости резервов в долларах США компенсировалось их ростом в евро и йенах.

Канада — одна из немногих промышленно развитых стран, имеющая положительное сальдо и госбюджета, и торгового баланса. В 2002-03 фин.г. сальдо госбюджета составило 2,3 млрд.долл., половина того, что было запрограммировано в бюджете. По предложению прежнего министра финансов Дж.Мэнли, вся сумма (300 млн.долл.) направлялась бы провинциям на цели здравоохранения, а не на выплату госдолга, как первоначально планировалось. Министр финансов нового правительства Р.Гудейл объявил о замораживании расходов до конца финансового года (31 марта 2004г.), отказе от сокращения корпоративных налогов, что позволит увеличить сальдо бюджета до 3 млрд.долл.

Госдолг составляет 510,6 млрд.долл. Инфляция по основным товарам остается в рамках, определенных Банком Канады, — ниже 2% (1,8% в окт. 2003г.).

С апр. 2003г. Банк Канады дважды снижал учетные процентные ставки, в целом, на 50 базисных пунктов с 3,25 в апр. до 2,75% в сент.; корректировка была обусловлена поддержанием баланса между спросом и предложением и имела целью приведение инфляции к 2%-у уровню в среднесрочной перспективе. Действия Банка Канады, снижение процентных ставок смягчили ситуацию в экономике против шоков от SARS и «коровьего бешенства».

В сент. отмечен рост новых рабочих мест — 46000 (в 3 раза выше ожидаемого), преимущественно с полным рабочим днем, в нояб. — 54000 чел. Увеличение занятости населения составит 1,7%. Безработица в 2003г. достигнет 7,5%.

Канадский доллар по отношению к американскому стремительно возрос со значения 0,6368 в янв. 2003г. до 0,7617 долл. США в дек. (уровень, отмеченный 10 лет назад). В среднем, за год обменный курс кан. долл. составил 0,7135 долл. США. По отношению к другим валютам среднее значение кан. долл. в 2003г. было оценено в 0,4370 фунта стерлингов, 1,0983 австралийского доллара, 82,7267 иены, 0,6319 евро.

## Экономика Канады в 2003г.

ВВП, млрд.долл. ....	1 216,3
Рост ВВП, % .....	1,6-1,8
Доля ВВП на душу населения, долл. ....	38 359
Уровень инфляции, % .....	1,8
Уровень безработицы, % .....	7,5
Рост занятости, % .....	1,7
Федеральные валютные резервы, млн.долл. США .....	36 268 (на 31.12.03)
Курс канадского доллара к долл. США .....	0,7135
Курс канадского доллара к евро .....	0,6319
Совокупный государственный долг, млрд.долл. ....	510,6
Расходы федерального правительства, млрд.долл. ....	144,6
Экспорт товаров и услуг, % от ВВП .....	38,1
Экспорт товаров, млрд.долл. (9 мес.) .....	302,0
Импорт товаров, млрд.долл. (9 мес.) .....	258,1
Товарооборот, млрд.долл. ....	560,1
Сальдо, млрд.долл. ....	+43,9

Источник: Статагентство Канады, данные МИД и МТ Канады, минпрома Канады

Высокий курс канадского доллара привел к снижению поступлений от экспорта, и его доля в ВВП страны уменьшилась до 38,1%. По данным за три квартала 2003г., экспорт товаров и услуг составил 345,5 млрд.долл. (товарный экспорт — 302 млрд.долл.), импорт товаров и услуг — 309,3 млрд.долл. (импорт товаров — 258,1 млрд.долл.). США является основным экспортным рынком Канады (87,15%) и поставщиком товаров (60%). Канада экспортирует свои товары и услуги в Японию (2,11%), Великобританию (1,12%), Китай (1,04%), Германию (0,75%); основными импортерами, помимо США, являются Китай (5,3%), Япония (4,1%), Мексика (3,5%) и Великобритания (2,7%).

В 2003г. Канада продолжала линию на активное участие в международных экономических и региональных организациях и форумах. Являясь одним из основателей Азиатско-Тихоокеанского экономического форума (АТЭС), Канада участвовала в инициативах по либерализации торговли и созданию потенциала экономик развивающихся стран региона, акцентируя внимание на развитии человеческих ресурсов в этих странах. В 2003г. одной из основных целей Канады было выполнение Заявления против терроризма стран АТЭС и Инициативы по безопасности торговли в этом регионе. Работа по расширению возможностей канадского бизнеса осуществлялась в соответствии с Планом действий по содействию торговле, предусмотренным Шанхайским соглашением.

В экономическом взаимодействии со странами Северной Америки Канада стремилась использовать инструменты торговой политики, разработанные в рамках НАФТА. Так, группа экспертов НАФТА неоднократно рассматривала обращения по поводу канадско-американского спора в отношении экспорта канадской древесины из мягких пород дерева, хотя заметного прогресса достигнуто не было.

Создание зоны свободной торговли всех американцев — ФТАА — являлось одним из важных элементов внешнеэкономической стратегии Канады. На последнем саммите стран ФТАА в нояб. 2003г. в Майами Канада возглавила группу стран, препятствующих сползанию переговорного процесса к облегченному, «размытому» варианту соглашения, т.н. ФТАА lite. Для Канады этот вариант, предполагающий принятие странами различных уровней обязательств в отличие от единого со-

глашения, является явным шагом назад и лишает ее преимуществ доступа к инвестициям, сфере услуг и правительственным закупкам на масштабные рынки Америки.

Краеугольным камнем внешнеторговой политики Канады, по-прежнему, оставалось ВТО; участие в создании справедливой многосторонней торговой системы во всем мире представляется для Канады с ее экспортно-ориентированной экономической жизненно важным. Канада придерживалась линии на оказание содействия развивающимся странам в их интеграции в мировую экономику. На встрече в Канкуне министров торговли стран-членов ВТО в сент. 2003г. Канада разделила многие аспекты программы, выдвинутой «группой 20» — группой развивающихся стран, выступающих за снижение внутренних и устранение всех форм экспортных субсидий в сельском хозяйстве. Занимая гибкую позицию, Канада после неудачи переговоров в Канкуне, прилагает усилия по оживлению переговорного процесса в рамках ВТО.

В 2003г. продолжалась работа по развитию договорно-правовой базы отношений с ЕС, что включало проведение переговоров о соглашениях, облегчающих доступ на рынок ЕС вина и алкогольных напитков, разработку предложений по Соглашению о расширении торговли и инвестиций между Канадой и ЕС, учреждение нового двустороннего рамочного соглашения, облегчающего процедурные правила для канадских экспортеров.

В отношении Киотского протокола об ограничении эмиссии газов, вызывающих парниковый эффект, новый глава правительства Канады П.Мартин, вопреки полемике внутри страны по поводу экономической целесообразности участия в этой программе, подтвердил свою приверженность здравым идеям, заложенным в нем, и призвал перейти к конкретным вещам — разработке новых технологий, сберегающих окружающую среду.

Прогноз экономического роста определяется, прежде всего, внутренним состоянием национального хозяйства; тем не менее, улучшение мировой экономики, равно как и постепенное восстановление экономики США являются, бесспорно, значимыми положительными факторами для Канады, способствующими увеличению спроса на канадские товары и услуги. По оценкам Корпорации по развитию экспорта Канады (КРЭ), рост мировой экономики в 2003г. составит 3,1%, а в 2004г. — 3,9%, главным образом, за счет азиатских стран, исключая Японию.

Средний прогноз роста для индустриально развитых стран, составленный ОЭСР, — 2,4% в 2003г.; в 2004 — 2005 гг. рост увеличится до 3,1%. В то же время США будут опережать Канаду по темпу роста: 3,8% — в 2003г., 4,1% — в 2004г. и 3,6% — в 2005г.

ОЭСР прогнозирует, что рост экономики Канады окажется для 2003г. 1,8%, в 2004г. — 2,8%; только в 2005г. предполагается его увеличение до 3,2%.

National Bank of Canada считает, что на фоне роста экономики США в 4,5% в 2004г. (3,1% в 2003г.) и подъема курса доллара развитие канадской экономики определится цифрами 3% для 2004г. и 1,6% для 2003г. Инфляция ожидается в 2004г. от 1 до 1,5%, и Банк Канады может срезать процентные ставки в начале 2004г.

По оценкам КРЭ, в 2004г. канадский товарный экспорт увеличится на 4% (в текущих ценах), что является хорошим показателем на фоне падения



товарного экспорта в 2001 и 2002гг., в 2003г. роста не ожидается. Продажи в США увеличатся на 3%, а экспортные поступления с других рынков будут значительно выше. Объем поступлений от продаж в Китай и четыре основные страны Юго-Восточной Азии (Малайзию, Таиланд, Индонезию и Филиппины) увеличится на 16%, Японию – 14%, новые индустриальные страны: Гонконг, Сингапур, Южную Корею и Тайвань – 11% и 17% – в другие азиатские страны.

Экономическая и социальная политика нового правительства Канады на 2004-й год будет направлена на реализацию программ, обозначенных П.Мартинотом: реформа здравоохранения, развитие НИОКР, оборона, поддержка коренных народов. Последовательное снижение государственного долга, осуществление налоговой реформы останутся принципиально важными линиями деятельности правительства.

## Экономика-2002

В апр. 2003г. минфин Канады подготовил обзор макроэкономических показателей состояния экономики страны, выделяющий следующие аспекты.

В IV кв. 2002г. ВВП Канады вырос на 1,6%, что ниже показателей первых 3 кв. пред.г. и объясняется слабым экспортом, в особенности автомобилей в США. За 2002г. ВВП страны вырос на 3,4%, что вдвое больше данных 2001г. и является лучшим показателем из всех стран G-7. Внутренний спрос в IV кв. оказался выше пред.г. Это вызвано ростом в потребительских расходах и частных инвестициях. Корпоративные инвестиции в оборудование и производство сократились на 1,3%.

Экспорт упал на 8%, в то время как импорт сократился на 1%. Профицит торгового баланса сократился до отметки в 13,2 млрд.долл. С янв. 2002 по фев. 2003г. в канадской экономике было создано 613 тыс. новых рабочих мест, что явилось самым значительным 14-месячным ростом с 1976г. Уровень безработицы на фев. 2003г. составил 7,4%, сократившись с недавнего пика в 8% в дек. 2001г.

Реальный рост ВВП Канады в IV кв. 2002г. составил 1,6%, что ниже среднегодовых 4,7%. Данная динамика обусловлена уверенным ростом внутреннего спроса в IV кв., составившего 3,8%. Потребительские расходы возросли до 4,4%, по сравнению с 1,6% в III кв. Особо хорошие показатели отмечены в сфере недвижимости, предметов долгосрочного пользования и автомобилей.

Личный доход граждан вырос значительно на 5,3%, в основном из-за прибавок к зарплате. Реальные, находящиеся в распоряжении, доходы граждан возросли на 2% в IV кв., данный показатель на душу населения вырос до рекордного уровня и превышает на 13% данные 1996г. Рост личных сбережений сократился до 3,7% с 4,2% в III кв. Низкие процентные ставки оказали значительную услугу рынку недвижимости. Инвестиции в жилье возросли на 11,3% в IV кв. 2002г. и уровень пред.г. на 14,8%. Серьезный рост отмечен и в строительстве новых домов (12,2%) и реконструкции старых построек.

Корпоративный сектор экономики страны сократил свои инвестиции в производство и оборудование на 1,5% в IV кв., хотя ранее был отмечен рост в 2,4%. Инвестиции в импортные машины и оборудование сократилось на 0,4%, после годового роста в этой области. Бизнес сократил свои тра-

ты на автомобили и телекомоборудование. Закупки промоборудования, компьютеров и программного обеспечения возросли. Объемы корпоративного строительства сокращаются уже 6 кв. подряд, что отражается на затратах на проектирование и строительства зданий.

Канадские компании инвестировали в материально-торговые запасы 9,6 млрд.долл., что больше 7,6 млрд., затраченных в этой области в III кв. 2002г. Наибольший прирост отмечен в автомобильном секторе (половина от всего производственного комплекса страны), сами продажи автомобилей росли умеренно.

Экспорт страны пострадал из-за роста экономики, упав на 8%. Слабость в наибольшей степени проявилась в экспорте автомобилей и машинного оборудования в Соединенные Штаты, ключевом для Канады направлении. Рост экспорта энергоносителей был вызван из-за конъюнктуры мирового рынка. Импорт сократился на 1%, частично из-за снижения потребности канадцев в импортных деталях и запчастях для автопрома. Возрос импорт услуг, поскольку граждане страны стали больше тратить на международный туризм.

Текущий торговый баланс сократился на 3,7 млрд. до 13,2 млрд.долл. или 1,1% от ВВП стран. Несмотря на сокращение данного показателя в 2002г., профицит в торговле отмечается уже третий год подряд и достигает 17 млрд.долл., уровень, который ранее до 2000г. не удавалось достигнуть. Инфляция в IV кв. достигла небывалой за последнее время отметки в 5%, что привело к росту ее годового показателя до 4,2%. Процесс в основном был вызван ростом цен на энергоносители внутри Канады. Тенденция продолжилась и в 2003г., когда инфляция составила 4,5%. Показатель «Оболочной инфляции» (Core Inflation), который исключает 8 наиболее подверженных колебаниям показателей, вырос до 3,3%, превышая установленный Центробанком «коридор» в 1-3%.

Доходы корпоративного сектора страны возросли на 11,5% в IV кв. 2002г. Это явилось четвертым подряд двузначным ростом данного показателя. Наибольшие успехи отмечены в строительном секторе (из-за бума на рынке частного жилья), энергетическом комплексе (нефть, газ и уголь) и розничной торговле автомобилями (из-за прочного внутреннего спроса). Доходы самих автопроизводителей оказались умеренными из-за слабого спроса в США.

Уровень рабочей занятости продолжил свой путь вверх, увеличившись на 3,2% в IV кв. С дек. 2001г. было создано 560 тыс. новых рабочих мест, большинство из них предполагают полную рабочую занятость. Рынок труда вырос на 522 тыс.чел., которые нашли работу в 2002г.

В янв. и фев. 2003г. дополнительно было создано 53 тыс. новых рабочих мест, все из которых предполагают полную занятость. Уровень занятости достиг 67,5%, самой высокой отметки с 1990г., а безработица в фев. составила 7,5% (8% в дек. 2002).

ЦБ Канады (Bank of Canada) 4 марта 2003г. вновь повысил процентную ставку на 25 базисных пунктов (в наст.вр. 3,25%), как элемент борьбы с инфляционным давлением, стимулирования монетарной политики и улучшения условий на финансовых рынках. Канадская ставка по краткосрочным межбанковским кредитам медленно

повышалась в течение 2002-03гг., увеличивая разницу с американской аналогичной ставкой. Ставка по долгосрочным кредитам также умеренно повышалась.

Стоимость канадского доллара по отношению к американскому за последние 3 мес. выросла на 10% и на начало мая 2003г. достигла 71 ам. цента, лучшего показателя за последние 5 лет.

Золотовалютные резервы Канады на 30 апр. 2003г. составили 36,3 млрд.долл. США (16,6 млрд. в долл. США, 15 млрд. в иных валютах, 142 млн. в золоте, 3,7 млрд. в резерве МВФ). За 2002г. резервы выросли на 2 млрд.долл., однако изменилось соотношение их составляющих. Более чем на 30% увеличилась доля инвалют (в основном евро) и сократилась доля долларов США.

Основной индекс деловой активности на фондовом рынке страны-S&P/TSX Composite, в последние месяцы колебался в районе отметок 6400-6500, потеряв за 2002г., с момента образования в мае 2002, 15% своего объема.

## Китай

### Макроэкономика

Развитие КНР в 2003г. происходило на сложном фоне социально-экономических противоречий китайского общества и экономических сложностей, многие из которых связаны с незавершенностью рыночных преобразований. В 2003г. произошло ускорение экономического развития Китая, темпы роста ВВП, который составил 11 трлн. 669,4 млрд. (1,4 трлн.долл. США), превысили 9%, что является наивысшим показателем с 1997г. По мнению большинства китайских экономистов, итоги 2003г. свидетельствуют о том, что экономика Китая вновь после периода середины 90гг. вступила в цикл ускоренного развития.

Впервые в истории КНР показатель ВВП в расчете на душу населения превысил отметку в 1 тыс.долл. и составил 1090 долл. (+13,2%). В Китае продолжают сохраняться значительные различия в уровнях душевого ВВП между городами и сельской местностью, развитыми провинциями юга и востока и отсталыми западными районами страны. Если душевой ВВП в г.Пекине, Шанхае составлял соответственно 1673 долл. и 1788 долл., то в сельской местности этот показатель был равен 316 долл. В восточных провинциях Китая среднедушевой ВВП равнялся 1607 долл., тогда как в западной части страны он составил 854 долл., а в провинции Ганьсу – 784 долл. (самый низкий показатель среди провинций КНР).

Структура ВВП Китая в 2003г. Удельный вес отраслей промышленного и строительного комплекса составил 52,9%, а доли сферы услуг и транспорта, а также сельского и лесного хозяйства соответственно равнялись 32,3% и 14,8%.

Объем валовой промышленной продукции увеличился на 17%, тяжелой промышленности – на 18,6%, легкой промышленности – на 14,4%. Высокие темпы роста были характерны для таких важнейших для экономики Китая отраслей, как автопром (+33,3%), в первую очередь легковых автомобилей (+80,7%), черная металлургия (+21,5%), производство цемента (+16,8%). В машиностроительном комплексе производство металлорежущих станков увеличилось на 34,6%, оборудования для металлургической и химической промышленности

соответственно на 103,4% и 33%. Высокие темпы роста объемов производства в 2003г. также продемонстрировали отрасли по производству компьютеров (+101,3%), мобильных телефонов (+48%), бытовых кондиционеров (+47,4%), полупроводников (+38,3%), электронных средств связи (+33,39%).

Отмечено общее сокращение объема пассажироперевозок (-3,9%), в т.ч. железнодорожным, воздушным и автомобильным транспортом соответственно на 8,9%, 0,5% и 3,5%. Объем грузоперевозок увеличился на 2%, при этом железнодорожным транспортом – на 6%, автомобильным – на 0,5%.

В 2003г. замедлилось развитие туристического бизнеса. Общие доходы от туризма составили 518 млрд. юаней (62,6 млрд.долл.) и были на 7% ниже, чем в 2002г. Доходы от иностранного туризма сократились на 14,6%. В 2003г. Китай посетило 11,4 млн. иностранцев, что на 15,2% меньше, чем в 2002г. Количество туристов из Гонконга, Макао и Тайваня составило 80,3 млн.чел. (-5%). За границу выезжало 20,22 млн. граждан КНР, что на 21,8% больше, чем в 2002г.

Объем розничной торговли составил 4 трлн. 459,3 млрд. юаней (+9%). В т.ч. в городах он равнялся 2 трлн. 903 млрд. 763 млн. юаней (+10,1%) или 65,1% всего объема внутренней торговли. Объем торговли в сельской местности составил 1 трлн. 555 млрд. 536 млн. юаней (+6,5%), или 34,9% совокупного объема внутренней торговли.

В сельском хозяйстве сократились сборы основных зерновых и технических культур. Валовое производство зерновых в 2003г. составило 430,67 млн.т., что на 5,8% меньше, чем в 2002г. Сбор масличных культур уменьшился на 3,2%, сахаросных культур – на 6,1%, хлопка – на 0,9%. Увеличились сборы чая, фруктов и овощей. Снижение производства зерновых обусловлено как неблагоприятными погодными условиями, так и сокращением занимаемых ими площадей. В 2003г. площади под зерновыми уменьшились на 4,48 млн. га. В области животноводства возросло производство мяса на 5,1% и составило 69,2 млн.т.

Рост ВВП Китая в 2003г. достигнут путем поддержания высокого инвестиционного спроса, за счет удовлетворения которого было обеспечено 67% прироста ВВП. Инвестиции в основные фонды составили 4 трлн. 264 млрд. 340 млн. юаней (515,2 млрд.долл.) и увеличились на 28,4%. 34,2% инвестиций были использованы в промышленности (в 2002г. – 60,5%), 61,8% – в сфере услуг (против 38,6% в 2002г.) и 2,7% – в сельском хозяйстве и животноводстве (против 0,8% в 2002г.). Наряду с сохранением высокой доли инвестиций в капитальное строительство (52,3% совокупного объема инвестиций) возросли вложения в недвижимость (24,2%), а также в обновление и техническую реконструкцию предприятий (19,4%). Основными источниками поддержания инвестиционной активности были средства предприятий (47,7% от общего объема инвестиций), внутренние кредиты (24,1%), госинвестиции (5,2%), прямые иноинвестиции (3,4%).

В 2003г. объем использованных иноинвестиций составил 53 млрд. 505 млн.долл. (+1,4%), сумма контрактных инвестиций достигла 115,070 млрд.долл. (+39,03%). Было утверждено создание 41081 (+20,22%) совместного предприятия. Всего за период с начала реформ в Китае утверждено создание 465277 предприятий с участием инока-

питала с общей суммой контрактных инвестиций в 943,13 млрд.долл., из них объем использованных инвестиций составил 501,47 млрд.долл.

Общий дефицит центрального и местных бюджетов в 2003г. составил 319,8 млрд. юаней млрд. юаней, что на 3,22% больше, чем в 2002г. Их совокупные доходы увеличились на 20,2% и составили 2 трлн. 272,21 млрд. юаней (274,52 млрд.долл.), расходы выросли на 17,5% и достигли 2 трлн. 592,01 млрд. юаней (313,16 млрд.долл.).

В 2003г. из бюджета было выделено: на капитальность — 237,1 млрд. юаней (-5%); на реализацию мероприятий по технической реконструкции предприятий — 49,4 млрд. юаней (+17,9%); на фундаментальные исследования в области науки и техники — 26,4 млрд. юаней (-14,2%); на образование и здравоохранение — 394,6 млрд. юаней (+12,3%); на социальное обеспечение и социальную помощь — 137,7 млрд. юаней (+22,6%); расходы на административные органы управления составили 184,4 млрд. юаней (+11,8%), дотации к ценам составили 46,3 млрд. юаней (+0,9%), выплаты по внешнему долгу составили 321,5 млрд. юаней (+56,5%).

Налоговые поступления за 2003г. составили 2 трлн. 046,2 млрд. юаней (+20,3%), или 17,5% величины ВВП страны, что было на 0,9% больше уровня 2002г. Из них более 69,2% пришлось на доходы центрального бюджета и 30,8% поступило в местные бюджеты.

Из общего объема налоговых поступлений 35,9% пришлось на НДС, 11,4% — на подоходный налог с китайских предприятий, 3,4% — на подоходный налог с предприятий иностранного капитала, 14% — на налог с хозяйственности (предпринимательской) предприятий всех форм собственности, 6,9% — на подоходный налог с физлиц, 5,8% — на акцизы; таможенные сборы составили 13,63%, налоговые сборы от продаж автомобилей составили 2,3% (прирост поступлений по данной статье был самым большим и составил 30,5%).

На конец 2003г. валютные запасы страны достигли 403 млрд. 251 млн.долл. США (2 место в мире), т.е. увеличились по сравнению с 2002г. на 116,84 млрд.долл. США (или на 40,8%). При этом объем их прироста был существенно больше прироста валютных запасов в 2002г., который составил 74,24 млрд.долл. США.

Несмотря на усиливающиеся международное давление, в первую очередь со стороны США и Японии, Китай в 2003г. сохранял жесткую привязку курса национальной валюты — юаня — к доллару США. Обменный курс оставался практически стабильным и на конец 2003г. равнялся 8,2767 юаня за 1 долл. США.

Внешний долг Китая на 31 дек. 2003г. составлял 193 млрд. 634 млн.долл. (без учета внешнего долга Гонконга, Макао и Тайваня) и увеличился относительно 2002г. на 13%. Из него 60,21% (116,59 млрд.долл.) пришлось на средне- и долгосрочную задолженность; 39,79% (77,04 млрд.долл.) — на краткосрочную задолженность. Годовой объем обязательств Китая по полученным кредитам международных финансовых организаций повысился на 13,8% до 5,83 млрд.долл. с 5,12 млрд.долл. США в 2002г.

Положительное сальдо международного платежного баланса КНР в I пол. 2003г. «по счетам текущих операций» составило 11,12 млрд.долл., сократившись на 18,4%. Одновременно увеличилось

положительное сальдо по операциям, связанным с движением капитала, которое составило 44,4 млрд.долл. против 12,25 млрд.долл. за тот же период 2002г. Столь значительный рост притока средств по капитальным операциям имеет спекулятивный характер и связывается здесь с ожиданиями возможной ревальвации юаня.

Собственные фактические прямые инвестиции Китая за рубежом уменьшились на 35,1% (с 2,85 млрд.долл. до 1,85 млрд.долл. США), хотя, по данным минкоммерции КНР, сумма контрактных инвестиций возросла на 112,3%, т.е. до 2,087 млрд.долл., а количество вновь учрежденных за рубежом предприятий составило 510 (+45,7%).

Внешнеторговый оборот Китая за 2003г. составил 851 млрд. 207 млн.долл. (+37,1%), в т.ч. экспорт — 438 млрд. 371 млн.долл. (+34,6%), импорт — 412 млрд. 836 млн.долл. (+39,9%). Положительное сальдо внешней торговли составило 25 млрд. 534 млн.долл. (-16,1%). Темпы роста внешней торговли в 2003г. были самыми высокими за последние 20 лет.

Значительная часть внешнеторговых связей Китая осуществляется в форме торговли на основе давальческой переработки. На нее в 2003г. пришлось 47,6% (404,8 млрд.долл.) внешнеторгового оборота КНР, а ее удельный вес в экспорте и импорте КНР составил 55,2% и 39,5%.

Товарная структура внешней торговли Китая в 2003г. не претерпела серьезных изменений. В экспорте удельный вес машинотехнической продукции равнялся 51,9%. Одновременно стабильно увеличивались поставки традиционных товаров китайского экспорта, в т.ч. одежды на 26,1% (51,92 млрд.долл.), текстильной пряжи, нитей и трикотажа — на 30,8% (26,93 млрд.долл.).

Импорт КНР более, чем на 80% состоял из готовых промтоваров. В их числе выделяются машины и оборудование — 71,5 млрд.долл. (+37,1%), продукция черной металлургии — 19,9 млрд.долл. (+61,1%), или 37,15 млн.т., автомобили — 5,2 млрд.долл. (+64,1%), или 172 тыс. шт. Быстрыми темпами возрастал ввоз промышленного и сельскохозяйственного сырья и продукции первичного передела. Китай импортировал указанной продукции на 72,8 млрд.долл. (+47,7%), в т.ч. кокса — 4,9 млрд.долл. (+75,4%), или 148 млн.т. (+32,9%), сырой нефти — 19,8 млрд.долл. (+55,3), или 91,1 млн.т. (+31,3%), нефтепродуктов — 5,9 млрд.долл. (+54,3%), или 28,2 млн.т. (+38,8%), соевых бобов — 5,4 млрд.долл. (+118%), или 20,74 млн.т. (+83,3%).

В 2003г. Китай продолжал выполнять обязательства, взятые им при вступлении в ВТО. Среди главных мероприятий в этой области можно выделить снижение средневзвешенной ставки таможенного тарифа с 15,3% до 11,5%, увеличение размеров квот на ввоз ряда сельскохозяйственных товаров и автомобильной техники, постепенное открытие доступа на различные сегменты рынка услуг, включая банковское дело, страхование, оптовую торговлю. Со стороны ряда стран, в первую очередь США, к Китаю высказывались претензии о несоблюдении последним графика выполнения взятых на себя обязательств, а также невыполнении их в полном объеме, прежде всего в части, относящейся к защите прав интеллектуальной собственности и открытию финансового рынка.

Существенное негативное влияние на экономическую и социальную жизнь Китая в 2003г. оказала вспыхнувшая весной эпидемия атипич-

ной пневмонии. К концу апр. 2003г. ею в той или иной мере была охвачена почти вся территория страны. Главными очагами эпидемии стали южная провинция Гуандун и столица страны – Пекин. Атипичная пневмония практически парализовала часть секторов национальной экономики, привела к серьезному спаду деловой активности. В наибольшей степени пострадали отрасли транспортного комплекса, сфера услуг, включая общественное питание, розничную торговлю, гостиничное хозяйство, а также туристический бизнес. Замедлился приток иностранных инвестиций. Была задержана реализация 500 проектов на общую сумму, превышающую 10 млрд.долл. Не состоялись визиты 800 делегаций иностранных бизнесменов. Отменен целый ряд крупнейших выставочно-ярмарочных мероприятий.

Несмотря на экономические трудности, замедление темпов роста во II кв. 2003г., китайскому руководству ценой огромных усилий и использования всех возможностей государственной власти удалось взять ситуацию под контроль, обеспечить в целом социальную стабильность в стране, минимизировать отрицательные экономические последствия эпидемии атипичной пневмонии и создать условия для дальнейшего роста экономики.

Другим важным событием 2003г., оказавшим влияние на развитие экономической ситуации внутри Китая и его международное положение, стало существенное обновление высшего руководства страны. В марте 2003г. на 1 сессии Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) 10 созыва была утверждена структура и сформировано новое правительство КНР во главе с премьером Госсовета КНР Вэнь Цзябао.

Значительные изменения произошли в экономическом блоке правительства КНР. Главным органом, отвечающим за выработку стратегии экономического развития и макрорегулирования экономики, стал госкомитет по развитию и реформе, образованный на базе бывшего госплана КНР. Функции по управлению внешнеэкономическими связями и внутренней торговлей были сосредоточены в министерстве коммерции КНР, которое было образовано путем слияния бывших министерства внешней торговли и экономического сотрудничества КНР и госкомитета КНР по экономике и торговле.

## Рыночная модель

Пришедшее к власти новое руководство КНР в течение 2003г. начало процесс постепенного внесения изменений в экономическую политику страны. Главными из них являются приверженность к рыночной модели экономики, подчеркнута большее внимание к развитию социальной сферы, прежде всего положению крестьян (особенно в депрессивных районах), выравниванию диспропорций между различными регионами страны и социальными группами населения. В конкретном плане подготовлены поправки к Конституции КНР 1982г., касающиеся правового статуса и гарантий негосударственных форм собственности, провозглашена стратегия «возрождения старых промышленных баз Северо-Востока Китая», усилилась кампания по борьбе с коррупцией.

В качестве основных целей экономической политики на 2004г. ставятся задачи не допустить «перегрева» экономики, нарастания в ней инфля-

ционных тенденций, поддержать внутренний спрос. Для этого предполагается «сдерживать» экономический рост в пределах не более 7%, ужесточить денежно-кредитную политику, в т.ч. путем ограничения денежной эмиссии, усиления контроля за ростом государственного долга и сокращения объема инвестиций, направляемых в ряд отраслей, находящихся на грани «перегрева», увеличить доходную часть бюджета и сократить его дефицит.

Среди договорных документов торгово-политического характера, подписанных КНР с третьими странами в 2003г.

– Два соглашения о тесном экономическом партнерстве КНР (Closer Economic Partnership Arrangement, СЕРА, рассматриваемые с точки зрения Статьи XXIV ВТО как соглашение о создании зон свободной торговли (free-trade area) с самостоятельными таможенными территориями КНР, являющихся членами ВТО – САР Сянган (Гонконг) и САР Аомэнь (Макао), – в силу которых с 1 янв. 2004г. снижаются или отменяются таможенные пошлины КНР на значительный ряд товаров, ввозимых на территорию континентального Китая из Гонконга (60% гонконгского экспорта в КНР) и Макао. С 1 янв. 2006г. будут устранены тарифы на все остальные товарные позиции. Соглашениями определяется открытие 17 секторов услуг КНР, включая банковские и финансовые, для инвестиций в первую очередь из Гонконга.

– Продолжение официальных переговоров, начавшихся в мае 2002г., по созданию зоны свободной торговли между КНР и странами АСЕАН (CAFTA, China-ASEAN Free Trade Area), которую планируется учредить в 2010г. В рамках данной региональной инициативы первым практическим шагом стало подписание в июне 2003г. двустороннего соглашения между КНР и Таиландом о взаимной отмене импортных тарифов в отношении двусторонней торговли рядом сельхозтоваров (овощи, фрукты).

Совершенствование экономического, прежде всего внешнеторгового, законодательства КНР, продолжавшееся в 2003г., осуществлялось исходя из условий членства КНР в ВТО (с дек. 2001г.) в соответствии с принятыми при вступлении обязательствами, а также с учетом перспектив и обязанностей развития внешней торговли и инвестиционной деятельности КНР.

Существенные изменения внешнеторгового законодательства КНР в связи со вступлением в ВТО были осуществлены в части, касающейся условий доступа иностранных экономических операторов на различные сегменты внутреннего китайского рынка, прежде всего в торговле услугами (банковская, страховая деятельность), инвестиционной деятельности, защиты интеллектуальной собственности, норм государственного администрирования прямых и портфельных инвестиций в КНР из-за рубежа.

Одним из важнейших изменений законодательной базы КНР в области внешней торговли за 2003г. стала разработка проекта новой редакции Закона КНР 1994г. «О внешней торговле», которая направлена на расширение возможностей китайских национальных отраслей промышленности по защите своих интересов во внешней торговле товарами. По мнению Договорно-правового департамента министерства коммерции КНР подразуме-

вається, що «...китайские предприятия будут в состоянии проводить расследования, обращаться в арбитраж и прибегать к нормам ВТО для решения проблем с торговыми барьерами или дискриминацией в отношении норм и правил ВТО». Указанные изменения Закона не приняты, а лишь обсуждались на экспертном уровне среди представителей законодательных органов власти КНР. Принятие данного Закона ожидается в 2004г. Эти изменения могут привести и к доработке существующих норм внешнеторгового законодательства КНР, касающихся возможности применения антидемпинговых и компенсационных пошлин, а также специальных защитных мер в отношении импорта товаров иностранного происхождения в КНР.

В 2003г. продолжалась работа над новой редакцией «Закона КНР о компаниях» от 1993г., которая должна дополнить корпоративное законодательство КНР целым рядом важнейших положений: увеличение количества организационно-правовых форм учреждения и деятельности китайских компаний, защита прав кредиторов, инвесторов, акционеров, в т.ч. миноритарных; по структуре корпоративного управления, а также определение единых правил учреждения и деятельности китайских юридических лиц как с национальными, так и с иностранными инвестициями. Определение единых правил станет ключевым моментом в новой редакции Закона КНР о компаниях, поскольку существуют различные режимы учреждения и деятельности таких компаний (предприятий), где компаниям с иностранными инвестициями фактически создан более льготный режим учреждения и деятельности с учетом отраслевой направленности. Данные изменения осуществляются в рамках проводимой реформы системы экономического предпринимательства в КНР, в первую очередь на госпредприятиях, которые составляют большинство среди крупных и средних предприятий КНР, путем акционирования и допущения слияний и поглощений институциональными иностранными инвесторами.

Важным этапом эволюции законодательных основ государственного регулирования экономических отношений стал «Закон КНР об административном лицензировании» (принят в авг. 2003г., вступает в силу с 1 июля 2004г.). Закон предусматривает сокращение полномочий исполнительных органов власти КНР в отношении выдачи лицензий и иных форм разрешений на ведение предпринимательской деятельности, упрощает процедуры лицензирования и отменяет ограничения в отношении потенциальных лицензиатов. Устанавливается, что государственные разрешения на занятие определенными видами деятельности необходимы в случаях, когда такая предпринимательская деятельность затрагивает национальную и экономическую безопасность, общественные интересы, личные права и собственность граждан, связана с разработкой природных ресурсов, оборотом ограниченных общественных ресурсов.

Лицензии в отношении оборота ограниченных сырьевых ресурсов будут выдаваться на конкурсной (аукционной) основе. Для организаций, занимающихся одним определенным видом деятельности, устанавливается принцип «одного окна» при получении разрешения госорганов на ведение предпринимательской деятельности. Закон прямо не уста-

навливает закрытый перечень видов хозяйственной деятельности, на ведение которых требуется получение лицензии (разрешения) соответствующего органа исполнительной власти КНР национального, провинциального или местного уровня.

## Таможенный тариф

Уровень импортных пошлин в 2003г. был снижен в рамках принятых Китаем обязательств по ВТО: с 12% в 2002г. до 11,5% в 2003г. (в т.ч. на промпродукцию с 11,7% до 10,3%, с/х продукцию с 18,1% до 16,8%).

Основными позициями российского экспорта в КНР являются нефть и нефтепродукты, черные металлы, машины и оборудование, древесина, химические товары, удобрения, рыбопродукты, цветные металлы, целлюлоза, на которые в целом приходится более 95% стоимости экспорта России в Китай.

Соотношение ставок тарифов 2002-04гг.  
по некоторым позициям китайского импорта из России, в %

Код/ Наименование товара	Тариф		
	2002	2003	2004
03036000 Треска .....	14	12	10
23012010 Рыбная мука .....	2	2	2
27090000 Нефть сырая .....	0	0	0
29051300 Спирт бутиловый .....	5,5	5,5	5,5
29072300 Фенолы .....	5,5	5,5	5,5
31042000 Калийные удобрения (хлорид калия) .....	3	3	3
31052000 Комплексные удобрения .....	*	*	*
39041000 Поливинилхлорид .....	12,8	11,8	10,7
44032000 Необработанный лес .....	0	0	0
49060000 Планы и чертежи .....	0	0	0
72044900 Лом черных металлов .....	0	0	0
72061000 Железо в слитках .....	2	2	2
72071100 Полуфабрикаты из железа .....	2	2	2
72083900 Горячекатаный прокат .....	3	5	3
72091700 Холоднокатаный прокат .....	3	62	3
74031100 Медь катодная .....	2	2	2
76011000 Необработанный алюминий .....	5	5	5
84011000 Реакторы ядерные .....	2	2	2
84021900 Котлы пароводяные .....	9,4	7,2	5
84051000 Парогенераторы .....	14	14	14
84068130 Турбины .....	6	6	6
84121010 Двигатели для гражданской авиации .....	3	3	3
84621090 Машины штамповочные .....	14	12	12
85016410 Электрические двигатели и генераторы .....	12	10	10
85423000 Электронные интегральные схемы .....	0	0	0
85439090 Машины электрические .....	0	0	0
8703 Автомобили легковые .....	43,8-50,7	38,2-43	25-37,6
8704 Автомобили грузовые .....	9,6-37,5	7,8-33,3	6-29,2
88023000 Летат. аппараты весом 2-15 т .....	4,3	4	4
88024010 Летат. аппараты весом более 15 т .....	5	5	5
88033000 Части самолетов .....	1	1	1

\* В пределах тарифной квоты 4%, сверх тарифной квоты 50%

С 1 янв. 2004г. в КНР введен в действие новый таможенный тариф, скорректированный в соответствии с обязательствами, взятыми Китаем при вступлении в ВТО. Общее число позиций импортного тарифа увеличено с 7445 в 2003г. до 7475. Средневзвешенная ставка таможенных пошлин на импорт по новому тарифу составила 10,4% по сравнению с 11% в 2003г.

Новый тариф содержит следующие категории ставок импортных пошлин.

— Ставки РНБ — для товаров из стран-членов ВТО; стран, заключивших с Китаем двусторонние соглашения о таможенных преференциях, и для таможенных территорий КНР.

– Ставки, применяемые в рамках региональных договоренностей, – для товаров из государств, которые вместе с Китаем участвуют в региональных соглашениях, предусматривающих льготный таможенный режим: стран АСЕАН (Бруней, Камбоджа, Индонезия, Малайзия, Лаос, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Вьетнам, Филиппины); стран Бангкокского соглашения (Р.Корея, Шри-Ланка, Бангладеш, Индия; Лаос); в соответствии с Китайско-Пакистанским соглашением о преференциальной торговле ставки Бангкокского соглашения применяются и к товарам, импортируемым из Пакистана; Гонконга и Макао (введены на основе принятых в 2003г. планов развития более тесных торгово-экономических связей с данными территориями и означают введение «нулевой ставки» по ряду товаров).

– Обычные ставки, оставшиеся в новом тарифе без изменений. По 51 позиции тарифа, как и в 2003г., применяются специфические и комбинированные пошлины, в частности, по мясу курицы, пиву, сырой нефти, фото- и киноплёнке, видеотехнике.

Тарифное квотирование по-прежнему установлено в отношении 10 видов сельскохозяйственных товаров (пшеница, кукуруза, рис, соевое масло, пальмовое масло, рапсовое и горчичное масло, сахар, шерсть, шерстяные волокна, хлопок) и 3 видов химических удобрений. Ставки пошлин на импорт указанной продукции в рамках квот сохранены в размере от 1 до 10%, за исключением сахара, по которому ставка снижена с 20% до 15%; ставки пошлин сверх квоты несколько снижены по сравнению с 2003г. и установлены в диапазоне примерно от 30 до 65% (при действии РНБ) и до 190%, если РНБ не действует. В отношении трех видов удобрений (карбамид и два вида комплексных удобрений) ставка импортной пошлины в пределах квоты по-прежнему составляет 4%, вне квоты – 50% (для стран РНБ) и 150% (обычные пошлины).

По ряду товаров (209 позиций) установлены временные преференциальные пошлины, применяемые только в отношении государств, с которыми имеется РНБ, и действующие до 31 дек. 2004г. В среднем они в 2 раза ниже, чем ставки на соответствующие товары, применяемые в отношении стран РНБ. Спектр товаров, к которым применяется этот вид пошлин, достаточно широк и охватывает ряд химтоваров, машинотехнических изделий, пищевых продуктов.

Особые преференциальные ставки, установленные для товаров из стран, заключивших с Китаем специальные соглашения о таможенных льготах – Камбоджи, Мьянмы, Лаоса и Бангладеш – означают нулевой уровень таможенных пошлин на импортируемые товары, за исключением некоторых видов рыбопродуктов, текстильных волокон, электрических машин и оборудования.

По ряду позиций таможенного тарифа 2004г. применяется соглашение ВТО по продукции информационных технологий, причем по 12 товарным позициям в случае, если товары ввозятся для производства продуктов высоких технологий (определяется на основе Уведомления Главного таможенного управления КНР №39 от 2002г.), могут применяться льготные пошлины.

В случае одновременной применимости к товару нескольких ставок (особой преференциальной ставки, ставки в рамках регионального соглаше-

ния и ставки РНБ или временной преференциальной ставки) приоритет имеет наиболее низкая из них. При одновременной применимости временной преференциальной ставки и ставки РНБ приоритет имеет временная ставка.

Экспортный тариф 2004г., как и в 2003г., содержит 37 товарных позиций; ставки экспортных пошлин остались без изменения и составляют 20-50%. Экспортными пошлинами в Китае облагаются руды, сплавы и изделия из некоторых цветных металлов, отдельная химическая продукция, продукты животного происхождения. По большинству из них (24 позиции) установлены временные экспортные пошлины в размере от 0% до 10% (кроме оловянной руды – 20%), действующие до конца 2004г.

## Внешняя торговля-2004

Внешнеторговый оборот Китая в янв. 2004г. составил 71,4 млрд.долл. (+17,5%), в т.ч. экспорт – 35,7 млрд.долл. (+19,8%), импорт – 35,7 млрд.долл. (+15,2%), Отрицательное сальдо внешней торговли снизилось и составило 24 млн. 406 тыс.долл.

Наиболее крупными внешнеторговыми партнерами КНР были страны Азии, на которые приходилось 56,1% всего объема внешней торговли, или 40,05 млрд.долл. (+14%). Далее идут страны Европы – 13,81 млрд.долл. (+17,2%), Северной Америки – 11,98 млрд.долл. (+24,5%), страны Латинской Америки – 2,25 млрд.долл. (+32,3%), СНГ – 1,86 млрд.долл. (+20,7%), Африки – 1,85 млрд.долл. (+30,1%).

Среди 10 крупнейших внешнеторговых партнеров КНР наибольшие объемы торговли достигнуты: с США – 10,96 млрд.долл. (+23,6%), Японией – 10,04 млрд.долл. (+9,2%), Гонконгом – 6 млрд.долл. (-3,2%), Республикой Корея – 5,69 млрд.долл. (+25,5%), Тайванем – 4,98 млрд.долл. (+12,2%), Германией – 3,56 млрд.долл. (+9,4%), Малайзией – 1,66 млрд.долл. (+9%), Сингапуром – 1,61 млрд.долл. (+15,4%), Голландией – 1,303 млрд.долл. (+26,2%), Россией – 1,301 млрд.долл. (+20,7%), Великобританией – 1,23 млрд.долл. (+26,4%).

В рамках международных региональных организаций торговля Китая составила: со странами АТЭС – 50,69 млрд.долл. (+15,3%), или 70,9% всего объема внешней торговли КНР, на страны ЕС – 10,89 млрд.долл. (+17,9%), или 15,2%, АСЕАН – 6,41 млрд.долл. (+15,4%), или 8,9% внешнеторгового оборота за 2003г.

Товарная структура внешней торговли Китая в янв. 2004г. не претерпела серьезных изменений. В совокупном экспорте удельный вес поставок электротехнической продукции равнялся 53,1% и составил 18,96 млрд.долл. (+27,9%). Стабильно росли поставки традиционных товаров китайского экспорта. Китай экспортировал одежды на 4,21 млрд.долл. (+12,4%), текстильной пряжи, нитей и вязаных изделий – на 2,17 млрд.долл. (+16,9%).

В структуре импорта Китая 77,8% пришлось на готовую промпродукцию. Наиболее быстрыми темпами росли поставки сырья и продукции первичной степени переработки. Китай импортировал продукции первичной переработки на 7,9 млрд.долл. (+38,5%), в т.ч. глинозема – 430 тыс.т. (+45,7%), сырой нефти – 10,3 млн.т. (+23,1%), нефтепродуктов – 2,45 млн.т. (+1,5%), железных руд – 12,9 млн.т. (+12,3%), марганцевых руд – 370

тыс.т. (+77,2%), оловянных руд — 210 тыс.т. (+99,1%), целлюлозы — 680 тыс.т. (+16,2%), соевых бобов — 1,98 млн.т. (+53,1%), пшеницы — 40 тыс.т. (+15,6%), хлопка — 180 тыс.т. (+118,25), рыбной муки — 54,87 тыс.т. (+393,4%). Снизился импорт сжиженного газа — до 460 тыс.т. (-27,6%), угля — до 1,1 млн.т. (-28,25), каустической соды — до 9,83 тыс.т. (-62,3%), круглого леса — до 1,99 млн.куб.м. (-5,9%), пиловочника — до 373,44 тыс.куб.м. (-12,8%), прессованной древесины — до 50 тыс.куб.м. (-28,9%), удобрений — до 780 тыс.т. (-22,6%), в т.ч. хлорида калия — до 20 тыс.т. (65,6%).

Импорт готовой промышленной продукции составил 27,83 млрд.долл. (+21,4%), в т.ч. машинотехнического оборудования — 15,5 млрд.долл. (+29,8%); металлопродукции — 3,25 млн.т. (+8,9%), автомобилей — 15,77 тыс.шт. (+3,1%), в т.ч. легковых автомобилей — 10,04 тыс.шт. (+19,4%).

По данным минкоммерции КНР, в янв. 2004г. численность вновь зарегистрированных предприятий с участием иностранного капитала в Китае составила 2940, что на 12,21% меньше относительно сопоставимого периода в 2003г. Сумма контрактных инвестиций в янв. 2004г. составила 10,2 млрд.долл. (+10,38%), сумма фактически привлеченных прямых иноинвестиций — 4,08 млрд.долл. (+13,62%).

Всего на начало фев. 2004г. в Китае (с 1978г.) зарегистрировано 468217 предприятий с участием иностранного капитала, сумма контрактных инвестиций составила 953,33 млрд.долл., фактически привлечено 505,55 млрд.долл.

### Внешняя торговля-2003

Внешнеторговый оборот Китая за 2003г. составил 851 млрд.долл. (+37,1%), в т.ч. экспорт — 438 млрд.долл. (+34,6%), импорт — 295 млрд.долл. (+21,2%). Положительное сальдо внешней торговли снизилось (-16,1%) по сравнению с предыдущим годом и составило 25 млрд.долл.

Наиболее крупными внешнеторговыми партнерами КНР были страны Азии, на которые приходилось 58,2% всего объема внешней торговли, или 495,54 млрд.долл. (+36,5%). Далее идут страны Европы — 158,02 млрд.долл. (+43,3%), Северной Америки — 136,39 млрд.долл. (+29,7%), страны Латинской Америки — 26,81 млрд.долл. (+50,4%), СНГ — 22,42 млрд.долл. (+41,7%), Африки — 18,55 млрд.долл. (+49,7%).

Среди 10 крупнейших внешнеторговых партнеров КНР **наибольшие объемы торговли достигнуты: с Японией — 133,57 млрд.долл. (+31,1%), США — 126,33 млрд.долл. (+30%), Гонконгом — 87,41 млрд.долл. (+26,3%), Республикой Корея — 63,23 млрд.долл. (+43,4%), Тайванем — 58,37 млрд.долл. (+30,7%), Германией — 41,88 млрд.долл. (+50,7%), Малайзией — 20,13 млрд.долл. (+41%), Сингапуром — 19,35 млрд.долл. (+37,9%), Россией — 15,76 млрд.долл. (+32,1%), Великобританией — 14,39 млрд.долл. (+26,3%).**

В рамках международных региональных организаций торговля Китая составила: со странами АТЭС — 621,79 млрд.долл. (+33,7%), или 75,3% всего объема внешней торговли КНР, ЕС — 125,22 млрд.долл. (+44,4%), или 15,2%, АСЕАН — 78,25 млрд.долл. (+42,8%), или 9,5% внешнеторгового оборота за 2003г.

Товарная структура внешней торговли Китая в 2003г. не претерпела серьезных изменений. В совокупном экспорте удельный вес поставок электротехнической продукции равнялся 51,9% и в стоимостном выражении составил 227,5 млрд.долл. (+44,8%). Стабильно росли поставки традиционных товаров китайского экспорта. **Китай экспортировал одежды на 51,92 млрд.долл. (+26,1%), текстильную пряжу, нитей и вязаных изделий — на 26,93 млрд.долл. (+30,8%).**

В структуре импорта Китая более 80% пришлось на готовую промпродукцию. Наиболее быстрыми темпами росли поставки сырья-продукции с низкой степенью переработки. Китай импортировал продукции первичной переработки на 72,8 млрд.долл. (+47,7%), в т.ч. кокса — 150 млн.т. (+32,9%), сырой нефти — 91,1 млн.т. (+31,3%), нефтепродуктов — 28,2 млн.т. (+38,8%), соевых бобов — 20,74 млн.т. (+83,3%). Импорт готовой промышленной продукции составил 340,05 млрд.долл. (+38,3%), в т.ч. машинотехнического оборудования — 71,5 млрд.долл. (+37,1%); металлопродукции — 37,17 млн.т. (+51,8%), автомобилей — 172 тыс.шт. (+35,3%).

Главным торговым партнером Китая в течение десяти лет остается Япония. В 2003г. после некоторого замедления темпы роста товарооборота двух стран вновь ускорились. Если в 2002г. прирост двустороннего товарооборота составил 16,2%, то в 2003г. торговый обмен вырос на 31,1%. Китайский экспорт в эту страну увеличился на 22,7% и достиг 59,4 млрд. долларов, а импорт из Японии вырос на 38,7% и составил 74,2 млрд. долларов. На долю Японии в 2003г. пришлось 15,7% общего объема внешней торговли Китая.

Согласно данным китайской таможенной статистики, в товарной номенклатуре китайского экспорта в Японию в 2003г. доминировали группы электрические машины и оборудование (19,6 млрд.долл., прирост 39%), а также ткани и изделия из них (14,5 млрд.долл., рост на 13,3%) на которые соответственно пришлось 40% и 24,4% всего экспорта КНР в Японию.

В импорте КНР из Японии в 2003г. преобладающей группой товаров были электрические машины и оборудование. На их долю в общей сумме импорта пришлось 54% всего импорта из Японии, или 40,1 млрд.долл. с приростом на 43,7%. На втором и третьем местах по объему импорта из Японии были группы черные и цветные металлы (7,3 млрд.долл., +23,7%), а также химические товары (пластмассы, органические соединения, химические волокна), на которые пришлось 5,4 млрд.долл. с приростом на 35%.

К особенностям китайско-японского торгово-экономического сотрудничества в 2003г. относилось значительное увеличение японского импорта в КНР. По мнению китайских специалистов, это явилось следствием некоторого оздоровления японской экономики и усиления тенденции к переводу производственных мощностей крупных корпораций этой страны в Китай. Проблемы в двустороннем торговом сотрудничестве в 2003г. были связаны с угрозой Японии ограничить за счет введения импортных квот ввоз дешевых китайских товаров, а также с остающимися в силе японскими ограничениями на предоставление Китаю новейших образцов техники и технологий.

В 2003г. **товарооборот между Китаем и США вновь вырос и составил 126,3 млрд.долл.,** увеличившись на 30% по сравнению с пред.г. Китайский

экспорт в США, составивший 92,5 млрд.долл., увеличился на 32,1%. Импорт КНР составил 33,9 млрд.долл., увеличившись на – 24,6%. На долю США в 2003г. пришлось около 14,8% общего объема внешней торговли Китая. Данный показатель практически не претерпел изменений.

В экспорте КНР в США основными товарами были электрические машины и оборудование, доля которых составила 42,6% в общем объеме вывоза Китая в США или 39,4 млрд.долл., увеличившись на 50,4%. Следующей по значимости группой были товары народного потребления (12 млрд.долл., +14,3%), переместившиеся в товарной номенклатуре на две позиции выше.

В импорте Китая из США в 2003г. основными товарами были электрические машины и оборудование, на долю которых пришлось 33,6% или 11,4 млрд.долл. и химические изделия (4,4 млрд.долл., +29,4%).

Наблюдавшееся довольно значительное увеличение прироста товарооборота двух стран (в 2002г. товарооборот увеличился на 20,8%), по мнению китайских экономистов, связано с преодолением американской экономикой определенных трудностей, которые она испытывала в прошедшем году. Основные проблемы в китайско-американских торгово-экономических отношениях связаны с тем, что у китайской стороны продолжало увеличиваться и без того значительное положительное сальдо, которое составило 58,6 млрд.долл., мерами правительства США, препятствующими широкому проникновению дешевых китайских товаров, на американский рынок, а также ограничениями, налагаемыми администрацией США, на предоставление Китаю передовых американских технологий.

На третьем месте среди основных китайских торговых партнеров в 2003г. по-прежнему был Гонконг. Объемы двусторонней торговли оставались значительными, достигнув 87,4 млрд.долл. с приростом на 56%. Китайский импорт из этой страны вырос на 10,4%, и составил 11,1 млрд. Экспорт составил 76,3 млрд.долл., увеличившись на 30,4%. Основную долю в китайском экспорте в Гонконг по-прежнему занимали товары китайского реэкспорта в другие страны.

В 2003г. на четвертое место, опередив Тайвань, вышла Республика Корея. Товарооборот между КНР и РК достиг уровня 63,2 млрд.долл. Импорт Китая составил 43,1 млрд.долл., экспорт – 20,1 млрд.долл. Основную долю в китайском импорте занимали электрические машины и оборудование (18,1 млрд.долл.), а также оптические приборы и медицинское оборудование (4,7 млрд.долл.).

В торговле между КНР и Тайванем также наблюдался ощутимый рост. Товарооборот между ними составил 58,4 млрд.долл., увеличившись на 30,7%. При этом китайский экспорт увеличился на 36,4% и составил 9 млрд.долл., а импорт с Тайваня вырос на 29,7%, составив 49,4 млрд.долл.

В 2003г. Китай продолжал активно развивать экономическое сотрудничество с региональными организациями. Развитие связей с Европейским Союзом рассматривается Китаем как перспективный источник получения инвестиций и

новых технологий. По данным таможенной статистики КНР, общий объем внешнеторгового оборота КНР со странами ЕС в 2003г. составил 125,2 млрд.долл. (+44,4%). ЕС продолжал оставаться вторым по величине после Японии экспортером продукции на китайский рынок. **По импорту продукции из Китая страны ЕС в сумме занимают третье место после США и Гонконга.**

Среди стран ЕС первое место по объему двустороннего товарооборота в 2003г. заняла Германия – 41,9 млрд.долл. (увеличение по сравнению с прошлым годом на 50,7%). Другие страны имели следующие показатели: Великобритания – 14,4 млрд.долл. (+26,3%), Нидерланды – 15,4 млрд.долл. (+44,6%), Франция – 13,4 млрд.долл. (+60,9%), Италия – 11,7 млрд.долл. (+28,3%), Бельгия – 6,7 млрд.долл. (+36,8%), Испания – 5,2 млрд.долл. (+51%), Швеция – 4,2 млрд.долл. (+54,3%), Финляндия – 3,5 млрд.долл. (+29,8%), Дания – 2,5 млрд.долл. (+58,2%), Ирландия – 2,3 млрд.долл. (+60,5%), Австрия – 1,8 млрд.долл. (+29,4%), Греция – 1,2 млрд.долл. (+51%), Португалия – 0,6 млрд.долл. (+56,7%), Люксембург – 0,4 млрд.долл. (+321,6%).

По данным минкоммерции КНР на начало 2004г., за рубежом действуют 7360 предприятий с китайскими контрактными инвестициями на 11,2 млрд.долл. В 2003г. учреждены 510 предприятий с китайскими контрактными инвестициями 2,087 млрд.долл. (увеличение на 45,7% и 112,3% соответственно). Средний объем китайский инвестиций в один зарубежный проект за 2003г. составил 4 млн.долл.

В 2003г. китайскими компаниями выполнены за границей. подрядно-строительные работы на 13,84 млрд.долл. (+23,6%), китайский экспорт в рамках выполнения подрядно-строительных обязательств составил 734 млн.долл. (+28,3%). Подписаны новые контракты на 17,67 млрд.долл. (+17,4%). За 2003г. оказано трудовых услуг за рубежом на 3,309 млрд.долл. (+7,7%), подписаны новые контракты на 3,087 млрд.долл. (+12,2%), за границу направлены 210 тыс.чел. **Всего за рубежом работают 525 тыс. граждан КНР (+35 тыс.чел.).**

На начало 2004г., в Китае действуют 465277 предприятий с иноинвестициями (ПИИ) с общим объемом контрактных зарубежных инвестиций 943,13 млрд.долл., фактически привлеченные иноинвестиции – 501,471 млрд.долл. В 2003г. в КНР зарегистрированы 41081 ПИИ (+20,22%) с общим объемом зарубежных контрактных инвестиций 115,070 млрд.долл. (+39,03%), фактические иностранные инвестиции – 53,505 млрд.долл. (+1,44%).

При оценке причин снижения темпов роста зарубежных инвестиций в КНР также необходимо учитывать фактор общемирового спада активности в сфере зарубежных прямых инвестиций (FDI). По данным ООН, общемировой объем FDI в 2002г. составил только 651,2 млрд.долл. (в 2000г. – 1400 млрд.долл.), в т.ч. в Китае – 8,1%. Данная общемировая тенденция сохранялась и в 2003г.

По объемам фактических инвестиций в КНР в 2003г. в первую десятку стран вошли: Гонконг, Виргинские острова, Япония, Южная Корея, США, Тайвань, Сингапур, Западное Самоа, Каймановы острова, ФРГ.



## Обзор прессы МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ 2004г.

Из доклада министра финансов Цзин Жэньцина  
на 2 сессии ВСНП 10 созыва 6 марта  
«Цзинцзи жибао» 18.03.2004г.

«Ситуация в бюджетной и денежно-кредитной сфере КНР в 2003г. характеризовалась относительной стабильностью. Доходы центрального и местных бюджетов по всей стране (без учета поступлений от займов) в 2003г. впервые превысили 2 трлн. юаней и составили 2169,1 млрд. юаней (105,8% от запланированного бюджета и на 278,7 млрд. юаней или 14,7% выше показателей 2002г.). Расходы центрального и местных бюджетов составили 2460,7 млрд. юаней (+11,6% или 255,4 млрд. юаней, 103,8% от запланированного бюджета). Расходы превысили доходы на 291,6 млрд. юаней.

Их них поступления центрального бюджета составили 1246,5 млрд. юаней (из них 82,9 млрд. юаней было выплачено при возврате экспортных налогов), (+9,6% или 109,3 млрд. юаней). Выплаты из центрального бюджета составили 1566,3 млрд. юаней (+119,5 млрд. юаней или 8,3%), что было на 3,5% выше бюджетных показателей. Дефицит бюджета удалось удержать на санкционированном ВСНП уровне 319,8 млрд. юаней.

Поступления местных бюджетов составили 1808,2 млрд. юаней (+14% или 221,5 млрд. юаней). Расходы местных бюджетов составили 1780 млрд. юаней (+188 млрд. юаней или 11,8%), что было на 4,1% выше бюджетных проектировок.

В 2003г. доходы центрального бюджета превысили запланированные на 52,4 млрд. юаней. Из этих дополнительных поступлений 36,8 млрд. юаней использованы на борьбу со стихийными бедствиями и на развитие здравоохранения, образования, науки и развитие социальной сферы, поддержку реформирования предприятий, охрану окружающей среды. Дополнительные поступления в местные бюджеты оставались в распоряжении местных правительств и преимущественно были использованы в таких же целях и для выплат задолженностей по зарплатам бюджетникам.

В 2003г. экономика КНР развивалась хорошими темпами, которые были несколько замедлены эпидемией атипичной пневмонии. Соответственно понизились и доходы бюджета во втором квартале. Но благодаря эффективной борьбе с эпидемией и скоординированным мерам госорганов по обеспечению экономического роста удалось обеспечить хорошие бюджетные показатели за год в целом. Этому способствовало увеличение внутреннего спроса и импорта, рост поступлений от сбора НДС (+105,4 млрд. юаней или 17,1%), потребительских (+13,4 млрд. юаней или 12,8%), производственных (+39,2 млрд. юаней или 16%) и экспортных (+111,1 млрд. юаней или 42,9%) налогов. Поввысилась эффективность и качество производства. Поступления от подоходного налога с предприятий увеличились на 39,9 млрд. юаней или 15,9%. Увеличились также доходы граждан, сборы подоходного налога и налога на транспортные средства с них выросли на 20,5 млрд. юаней (+16,9%) и 11,9 млрд. юаней (+34,2%).

В целях стимулирования быстрого экономического роста продолжено проведение активной финансовой политики. Было выпущено государственных займов на 140 млрд. юаней. Вырученные сред-

ства были направлены на решение проблем сельского хозяйства, проведение структурной реформы, развитие западных районов страны и здравоохранения. Для стимулирования развития регионов была усилена их финансовая поддержка. Из центрального бюджета местным правительствам было переведено 191,2 млрд. юаней (+17,9%). В 2003г. расходы центрального бюджета по социальному обеспечению, здравоохранению, образованию и науке составили 257,7 млрд. юаней (+7,3%).

После вспышки эпидемии атипичной пневмонии много внимания уделялось жизни народа и функционированию производства. За счет центрального бюджета был создан фонд для борьбы с эпидемией в размере 2 млрд. юаней, проводилась политика бесплатного лечения крестьян и других малообеспеченных категорий граждан. В бюджетах различных уровней на борьбу с эпидемией было выделено 13,6 млрд. юаней. Во II пол. 2003г. из центрального бюджета был выделен 1 млрд. юаней для усиления базового строительства в области здравоохранения и санитарии. Пострадавшие отрасли (туризм и транспорт) получили необходимую финансовую поддержку, позволившую быстрее оправиться от последствий эпидемии.

В 2003г. соответствующими государственными органами были выработаны предложения по реформированию системы возврата налога на добавленную стоимость при экспорте. Основными принципами реформирования в 2004г. стали «возврат старых задолженностей, недопущение новых, совершенствование механизма, общая ответственность, стимулирование развития». Во-первых, был понижен коэффициент возврата НДС (в среднем на 3%). Во-вторых, суммы возврата превышающие базовый уровень, за который был взят 2003г., будут распределяются между центральным и местными бюджетами в соотношении 75:25. В-третьих, поступления от налогов на импорт решено в первую очередь направлять на выплату возврата НДС при экспорте. В-четвертых, задолженность по выплатам на конец 2003г. компенсировать из центрального бюджета. В-пятых, ускорить реформирование системы внешней торговли. Решено также ускорить направить 82,9 млрд. юаней, собранных за счет НДС при импорте и потребительских налогов сверх запланированных показателей направить на возврат экспортных налогов.

Усилилась финансовая поддержка работы по трудоустройству и социальной сферы. Из средств центрального бюджета был сформирован специальный фонд для решения проблемы безработицы в 4,7 млрд. юаней. Увеличилось количество выдаваемых пособий и иных видов социальной помощи. Численность получающих пособия по гарантированному прожиточному минимуму составила 22,35 млн. чел. В т.ч. были увеличены расходы для реализации программы помощи бедным на селе.

На 2004г. запланированы следующие бюджетные показатели. Поступления в центральный бюджет на уровне 1381,9 млрд. юаней (+90,7 млрд. юаней или 7%), расходы центрального бюджета — 1701,7 млрд. юаней (+90,7 млрд. юаней или 5,6%). Дефицит бюджета планируется на уровне 319,8 млрд. юаней, т.е. на уровне 2003г. Но доля дефицита по отношению к ВВП снизится с 2,9% до 2,5%, т.е. на 4%. В 2004г. планируется выпустить госдолгов на 110 млрд. юаней (-30 млрд. юаней), из

которых 95 млрд. юаней, будут сосредоточены в центральном бюджете, а 15 млрд. юаней в местных бюджетах. В 2004г. из центрального бюджета должно быть выплачено 367,4 млрд. юаней по старым долгам, 319,8 млрд. юаней пойдет на покрытие дефицита бюджета, 15 млрд. юаней будет переведено местным бюджетам. В этих целях будет выпущено новых государственных долгов на 702,2 млрд. юаней. Общие бюджетные поступления должны составить 2357 млрд. юаней (+187,9 млрд. юаней или 8,7%), расходы достигнут 2676,8 млрд. юаней (+216,1 млрд. юаней или 8,8%)

В 2004г. будет продолжено оказание финансовой поддержки бюджетам местных властей. Особенно это касается западных районов. Помимо возврата собранных на местах налогов и компенсаций, запланирован перевод в местные бюджеты 513,3 млрд. юаней (+64,4 млрд. юаней), из которых финансовые переводы составят 223,8 млрд. юаней (+32,6%). В то же время будут продолжены исследования проблем бюджетов низовых уровней и путей их эффективного разрешения.

Планируется на 11,8 млрд. юаней увеличить расходы по ранее запланированным мерам по повышению заработной платы работникам государственных учреждений. На 3 млрд. юаней увеличатся расходы на повышение уровня материального обеспечения отставных армейских кадров, воинов-инвалидов и семей павших воинов. На 15,8 млрд. юаней возрастут целевые дотации местным органам общественной безопасности, прокуратуры и суда.

В целях повышения оборонной боеспособности страны расходы на национальную оборону увеличатся на 11,6% (или будет больше на 2%, чем это имело место в 2003г. относительно 2002г.) и составят 207,13 млрд. юаней, что будет на 21,83 млрд. юаней больше, чем в 2003г.»

## ВНЕШНИЙ ДОЛГ

«Цзинжун шибао» 31.03.2004г.

На 31 дек. 2003г. внешний долг Китая составлял 193 млрд. 634 млн.долл. (без учета внешнего долга Гонконга, Макао и Тайваня), т.е. увеличился относительно конца 2002г. на 13%, или на 22 млрд. 278 млн.долл. Из них 116 млрд. 590 млн.долл. (или 60,21% от общей суммы долга) пришлось на средне- и долгосрочную задолженность — объем прироста составил 1 млрд. 028 млн.долл.; краткосрочная задолженность составила 77 млрд. 044 млн.долл. (или 39,79% общей суммы долга) — объем прироста составил 21 млрд. 250 млн.долл., в т.ч. краткосрочная задолженность с возвратом менее года составила 62 млрд. 967 млн.долл.

Из общей суммы долга в 193 млрд. 634 млн.долл. долг министерств и ведомств, входящих в структуру Госсовета КНР, составил 52 млрд. 766 млн.долл. (или 27,3% от общей суммы долга), долг денежно-кредитных учреждений внутри страны — 37 млрд. 623 млн.долл. (19,4%), внешний долг предприятий с участием инокапитала — 37 млрд. 795 млн.долл. (19,5%), внешняя задолженность предприятий Китая — 7 млрд. 625 млн.долл. (3,9%), внешняя задолженность китайских лизинговых компаний и других учреждений — 0,30 млрд.долл. (0,01%), внешний долг зарубежных финансовых организаций, расположенных в КНР, — 20 млрд. 948 млн.долл. (10,8%); кроме того, 0,02 млрд.долл. (0,01%) находится на оффшорных счетах китайских финансовых учреждений и 36 млрд.

574 млн.долл. (18,9%) составляют торговые кредиты. Размер учтенного внешнего долга Китая составил 157,06 млрд.долл. (+10,4%).

По итогам 2003г. сумма средне- и долгосрочного долга переводимого в краткосрочную задолженность составила 4 млрд. 428 млн.долл. За 2003г. новый прирост суммы внешнего долга составил 101 млрд. 544 млн.долл. (+66,81%), в т.ч. 3 млрд. 389 млн.долл. (+108,3%) прироста произошло из-за разницы курсов валют; выплаты по основному внешнему долгу составили 92 млрд. 906 млн.долл. (+41,8%), выплаты по процентам — 5 млрд. 221 млн.долл. (+26,1%).

Коэффициент обслуживания внешнего долга был 39,9%, остаток внешнего долга в ВВП страны составил 13,74%, отношение краткосрочной задолженности к величине валютных резервов составило 19%.

Повышение ставки резервирования. 24 марта Народный банк Китая (НБК) уведомил об установлении с 24 апр. 2004г. дифференцированных ставок резервирования для коммерческих и государственных банков Китая: ставка резервирования во всех коммерческих кредитных учреждениях повышается с 7% до 7,5%. Данная мера распространяется на все коммерческие кредитные учреждения страны, кроме сельских кредитных кооперативов, у которых ставка резервирования сохраняется на уровне 6%, и государственные банки (Банк Китая, Торгово-промышленный банк Китая, Банк развития Китая, Сельскохозяйственный банк Китая, Строительный банк Китая), для которых сохраняется ставка в 7%. Одновременно на 0,63% повышается ставка повторного кредитования сроком более, чем на 20 дней — с применяемых в наст.вр. 2,7% до 3,33%.

Причиной принятия подобного решения стало то, что темпы прироста агрегата М2 за янв.-фев. 2004г. составили 19,4%, на 2,4% превысив установленный на 2004г. норматив в 17%, а также были на 9,4% выше запланированной динамики роста ВВП (7%) и розничных цен (3%), а рост объем кредитования составил 12,2%, что идет в разрез с намеченной на 2004г. мерой НБК по уменьшению объемов кредитования на 1,6% для сдерживания процессов неконтролируемого роста инвестиций в основные фонды и повторное строительство — только за янв.-фев. 2004г. рост инвестиций составил 53% относительно сопоставимого периода за 2003г. особенно быстро продолжают расти инвестиции в металлургии (+172,6%), производстве строительных материалов (+137,4%).

За период с 1984г. это 7 раз, когда НБК меняет ставку резервирования: с 1984 по март 1998 г. ставка была постепенно снижена с 13% до 8%, в нояб. 1999г. — снижена с 8% до 6%, а с 21 сент. 2003г. повышена до 7%».

## ПРОГНОЗ ЭКОНОМИКИ

«Цзинжун шибао» 10.03.2004г.

I. Происходит быстрое восстановление мировой экономики. В 2003г. мировая экономика прошла 2 этапа. В I пол. 2003г. под влиянием войны в Ираке и эпидемии атипичной пневмонии мировой экономический рост замедлился, появилось состояние неопределенности. Во II пол. рост восстановился и даже превысил предсказанные показатели, выросли объемы международной торговли, международные прямые инвестиции впервые

после двухлетнего снижения начали увеличиваться. Но ситуация с безработицей не улучшилась, торговые трения продолжились. В янв. 2004г. Международный валютный фонд подсчитал, что в 2003г. темпы роста мировой экономики составили 3,7%, или были на 0,7% выше динамики 2002г.

В 2003г. экономика США снова начала расти: ВВП США вырос на 3,1% (в 2002г. рост составил 2,12%) — это был самый быстрый показатель с 2001г. Но при этом одновременно существуют угрозы быстрого роста объемов предложения денег и их чрезмерного снижения, увеличения дефицита финансов и торговли; тенденция к развитию экономики пока еще не устойчива. Рост ВВП в разбивке по кварталам составил 1,4%, 3,3%, 8,2% и 4%. Индекс потребительских цен по кварталам рос на 2,9%, 2,1%, 2,2% и 1,9%. Процент безработных по кварталам составлял 5,8%, 6,2%, 6,1% и 5,9%.

В экономике зоны евро также произошел поворот к лучшему. В III кв. 2003г. была преодолена тенденция к застою: рост составил 0,4% по отношению ко II кв. и 0,3% по отношению к аналогичному периоду пред.г. Рост индекса потребительских цен остался на уровне 2%. Количество безработных с марта по дек. 2003г. оставалось на достаточно высоком уровне 8,8%.

Восстанавливалась экономика Японии. Рост ВВП в 2003г. составил 2,7%, в разбивке по кварталам — 2,8%, 2,3%, 1,2% и 3,6%. В дек. индекс потребительских цен понизился на 0,4%. Количество безработных понизилось с 5,4% до 4,9%. Дефицит финансов был достаточно большим, на уровне 7,7% от ВВП.

Неплохими были экономические показатели развивающихся стран. Они сумели преодолеть негативное влияние атипичной пневмонии и общего спада мировой экономики. Рост ВВП стран с переходной экономикой составил 5,1%, при этом в странах Юго-Восточной Азии он достиг 5,4%.

2. Рост основных биржевых индексов, девальвация доллара. После некоторого снижения мировых биржевых индексов в первом квартале под влиянием войны в Ираке, в апр. снова начался их рост. Общегодовой рост американских индексов Dow Jones и Nasdaq составил соответственно 25% и 48%, японский биржевой индекс Nikkei вырос на 24%.

В 2003г. отмечено серьезное падение курса доллара по отношению к другим ведущим валютам, в частности, по отношению к Йене доллар подешевел на 10%, а к евро на 20%. Это показывает определенную неуверенность финансовых рынков в стабильности развития американской экономики.

3. Происходит расширение мер финансовой политики в ведущих экономических системах мира. В 2003г. в целях преодоления негативных международных тенденций во многих странах изменялись процентные ставки по кредитам. Так, в США федеральный резервный фонд 25 июня снизил ставку рефинансирования с 1,25% до 1% (самый низкий уровень с 1945г.). В ЕС ставка изменялась дважды, но в сторону повышения — с 0,75% до 2%.

2. Продолжается быстрый рост экономики КНР, но увеличивается давление денежной массы. Несмотря на многие негативные факторы, ВВП Китая достиг 11,7 трлн. юаней (+9,1%). В деле развития экономики страны существует множество вопросов. Инвестиции часто бывают непродуманными, ресурсы расходуются нерационально.

Увеличение потребности в инвестициях стало основной движущей силой экономического роста КНР. В разбивке по кварталам прирост ВВП страны в 2003г. составил 9,9%, 6,7%, 9,1% и 10,7%. Проведенное в IV кв. 2003г. Народным банком Китая исследование показало, что китайские предприниматели были преисполнены оптимизмом по отношению к макроэкономическому регулированию и обстановке в сфере производства.

Быстрый рост экономики во многом обязан увеличению спроса на инвестиции. В 2003г. рост инвестиций в основные фонды составил 26,7%, с учетом увеличения цен на средства производства на 2,2% чистый рост составил 24,5%. Было создано более 120 тыс. промышленных предприятий (+11 тыс.). Объем плановых инвестиций составил 3,8 трлн. юаней (+54,7%). В июне рост инвестиций достиг самой большой отметки и составил 32,8%, после чего стал снижаться под воздействием ограничительной политики государства. Рост инвестиций в строительство недвижимости составил 29,7% — это самый высокий уровень с 1995г.

Быстро рос спрос на потребительские товары. Несмотря на некоторое его снижение во время атипичной пневмонии (например, потребление продуктов и напитков упало на 16%), рост данного показателя на 0,3% превысил результаты предыдущего года и составил 9,1%.

Быстрый рост внешней торговли КНР, сокращалось ее положительное сальдо. Объем внешней торговли составил 851,2 млрд.долл. (+37,1%). Экспорт составил 438,4 млрд.долл. (+34,6%), импорт — 412,8 млрд.долл. (+39,9%). Положительное сальдо составило 25,5 млрд.долл. (-4,9 млрд.долл.). Произошло снижение темпов привлечения прямых иностранных инвестиций. В 2003г. было реально освоено 52,97 млрд.долл. (+0,44%).

Происходит очевидное повышение экономической эффективности деятельности предприятий. Налоговые поступления КНР достигли самого высокого уровня за всю историю, превысив 2 трлн. юаней (не считая таможенных сборов и сельскохозяйственных налогов, + 20,3%) и составив 17,6% ВВП (+1%).

В 2003г. комплексный показатель эффективности промышленных предприятий (коэффициент эффективности 138,9) достиг самого высокого уровня с 1992г. Общая прибыль таких предприятий составила 815,2 млрд. юаней (+42,7%). Из 39 отраслей промышленности в 38 прибыль превысила показатели пред.г. Это характерно для добычи нефти и газа, черной металлургии, химической промышленности, производства транспортных средств и т.д.

Рост промпроизводства в 2003г. в основном происходил на экстенсивной основе и обеспечивался за счет увеличения использования ресурсов. ВВП Китая составляет 4% общемирового ВВП, потребление стального проката составляет 25% от мирового уровня и продолжает расти, потребление нефти — 7%, угля — 30%, цемента — 50%, электроэнергии — 10%. Такая довольно затратная структура экономики заставляет уделять все больше внимания рациональному использованию ресурсов и защите окружающей среды.

Привлекает большое внимание увеличение денежной массы. В течение первых 8 мес. 2003 цены на товары народного потребления росли медленно, а, начиная с сент., стали довольно быстро по-

вышаться. В сент. и в последующих месяцах рост составил 1,2%, 0,9%, 1% и 0,6%. В дек. цены выросли на 3,2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Согласно первоначальным прогнозам, в 2004г. рост цен в среднем составит 2,2%, при этом в I кв. — 1,7%, во II — 2,9%, в III — 3,6%, в IV — 0,7%. Если не будет каких-либо внезапных повышений, то общий рост товарных цен также достигнет 2,2%, но более реалистичные прогнозы исходят из уровня роста цен в 3%.

Под воздействием быстрого роста инвестиций в основные капиталы, начиная с IV кв. 2002г., рост цен на производственные товары превысил темпы роста индекса потребительских цен. Под влиянием эпидемии атипичной пневмонии эта тенденция несколько замедлилась, но с сент. 2003г. снова ускорилась. Цены на продукты первичной и последующей переработки росли быстрее, чем на конечную продукцию. За 14 месяцев непрерывного повышения общие цены на производственные товары выросли на 6,3%, из которых на продукты первичной переработки цены увеличились на 10,9%, вторичной переработки — 6,5%, конечную продукцию — 2,3%. Другой особенностью явилось то, что цены на импортируемое в Китай сырье (+4,8%) росли быстрее, чем на экспортируемую промпродукцию (+2,3%), в то время как в 2002г. они имели тенденцию снижения на 2,3% и 2,2%.

Повысились товарные цены на импорт. В III кв. 2003г. их рост составил 6,4%, при этом на инвестиционные товары цены повысились на 27%, на потребительские товары — 16%. Продолжался рост цен на недвижимость и инвестиции в основные фонды. Рост цен по сделкам с землей в 2003г. по кварталам составил 8,5%, 7,1%, 8,8% и 8,9%; цены на здания выросли соответственно на 4,8%, 4,9%, 4,1% и 5,1%; цены при аренде недвижимости поднялись на 1,7%, 1,9%, 1,8% и 2,2%. Продолжили расти цены на инвестиции в основные фонды, в первом полугодии 2003г. на 1%, в III кв. на 1,5%, в IV — 2%. Быстро увеличивалась денежная масса (+4,5%), в то время как в пред.г. она снижалась (-1,2%).

3. Достаточно нормально функционировали основные производственные отрасли. В 2003г. производство средств производства увеличилось на 2,5%, амплитуда прироста сократилась на 0,4%; производство потребительских товаров увеличилось на 12,5% (+2,7%); сфера услуг увеличилась на 6,7% (-0,8%).

Сельскохозяйственная база страны нуждается в дальнейшем укреплении. В 2003г. под влиянием сокращения пахотных земель и стихийных бедствий производство сельскохозяйственной продукции сократилось на 5,8%. Повысились цены и изменилось соотношение спроса и предложения. Замедлился рост доходов крестьян. Среднегодовой их рост составил 4,3% (-0,5%). Увеличение доходов крестьян напрямую связано с повышением уровня жизни на селе и развитием экономики страны — эта тема привлекает все более пристальное внимание.

Продолжался быстрый рост промышленности. Основными факторами, двигавшими этот процесс, были увеличение инвестиций и экспорта, дальнейшее повышение спроса на автомобили и средства связи. В 2003г. рост добавленной стоимости в промышленности составил 12,6%, обеспечив 5,7% прироста ВВП. При этом рост на крупных предприятиях составил 17% (+4,4%), в тяжелой

промышленности — 18,6%, в легкой — 14,6%. Быстрее всего росло производство на предприятиях с иностранным капиталом и капиталом из Гонконга или Макао (+20%), в акционерных компаниях + 18,3%, на госпредприятиях или предприятиях с государственным контрольным пакетом акций + 14,3%. Особенно быстро росло производство в таких отраслях производство электроники и средств связи, транспортных средств, электротехники и аппаратуры, металлургия и химическая промышленность.

По-прежнему сравнительно медленно развивается сфера услуг. Данная сфера является важной составной частью национальной экономики. В 2003г. доля сферы услуг в КНР снизилась до 32%, что намного меньше показателя развитых стран (60%-80%) и даже ниже среднего показателя развивающихся стран (40%). Рост данной сферы составил 6,7%, т.е. на 2,4% ниже темпов прироста ВВП. Сферу услуг необходимо развивать в целях улучшения структуры производства, ускорения экономического роста, создания новых рабочих мест.

Имеет место нерационально быстрое развитие некоторых отраслей. Прежде всего, это относится к производству металлопродукции (+23,3%), алюминия (+26,1%) и цемента (+16,5%). По этим позициям Китай вышел на лидирующие места в мире, однако структура их производства крайне нерациональна, производственные мощности превышают прогнозируемый спрос, остро стоят вопросы качества, энергозатрат и загрязнения окружающей среды.

Несоответствие спроса и предложения в областях энергоресурсов и транспорта. Добыча угля достигла 1,18 млрд.т. (+17,7%), но спрос несколько превышает предложение. Производство электроэнергии за год выросло на 15,4%, но некоторые регионы по-прежнему испытывают нехватку электричества. Импорт нефти и продуктов ее переработки достиг 91,12 (+31,2%) млн.т. и 28,24 (+38,8%) млн.т. Железные дороги работают на пределе, но удовлетворяют и 50% от потребности в перевозках.

### ВОЗМОЖНЫЕ ПРОГНОЗЫ

1. Прогнозы развития мировой экономики и финансов. По оценкам МВФ, ООН и Всемирного банка, темпы развития мировой экономики в 2004г. составят 4,6% (+0,9%).

Продолжится быстрое увеличение потребления и инвестиций в США, рост экономики составит 4,6% (+1,5%). Экономика зоны евро вырастет на 1,8% (+1,3%). В Японии экономический рост составит 2,1% (+0,2%). Соответственно должен увеличиться и объем мировой торговли.

В 2004г. ведущие мировые экономики продолжат финансовое регулирование в соответствии со складывающейся экономической обстановкой. Федеральный резервный фонд США 28 янв. 2004г. объявил о продолжении удерживания ставки рефинансирования на уровне 1%. Центральный банк Великобритании 5 фев. увеличил ставку с 3,75% до 4%. В тот же день в Японии было объявлено о сохранении финансовой политики без изменений.

В 2004г. внешнеэкономическая ситуация обещает быть благоприятной для развития экономики КНР. Вслед за развитием мировой экономики должен повыситься оборот на международном

рынке. Одновременно продолжает улучшаться структура производства, увеличивается роль транснациональных компаний, продолжится перевод производств из передовых государств в развивающиеся страны. Но по-прежнему существуют фактор неопределенности, несбалансированность мировой торговли, жесткая конкуренция, большое влияние колебаний мировых цен на энергоресурсы и лес на себестоимость китайских товаров.

2. Оценки перспектив макроэкономики КНР в 2004г. На данном этапе экономика КНР развивается достаточно успешно, но необходимо четко отслеживать все возникающие вопросы и своевременно реагировать на них. К таким вопросам можно отнести быстрый рост цен, непродуманное быстрое увеличение инвестиций в некоторых сферах, медленный рост доходов крестьян, несбалансированное развитие города и деревни, безработица и система социальных гарантий.

Поставлена задача обеспечения роста экономики КНР в 2004г. на уровне 7%. Индекс потребительских цен должен вырасти приблизительно на 3%. Существуют факторы, способствующие как быстрому росту цен (увеличение инвестиций, кредитов и цен на продовольствие в 2003г.), так и некоторому снижению (сохраняющаяся тенденция к уменьшению цен на автомобили, бытовую технику и электронику). В целом влияние факторов повышения потребительских цен в 2004г. должно сказываться сильнее.

3. Финансовая политика КНР в 2004г. Народный банк Китая будет прилагать усилия по обеспечению согласованного развития всех отраслей экономики страны, продолжению политики реформ и открытости, совершенствованию системы управления финансами, поддержанию стабильности и борьбе с возможными рисками. Следует своевременно принимать согласованные с другими министерствами и ведомствами меры экономического регулирования, повышать уровень исследования возникающих проблем.

Усиливать научный подход к финансовой политике, обеспечивать сбалансированный рост кредитной массы. Народный банк Китая продолжит анализ макроэкономической ситуации и тенденций развития в стране, использование операций на открытом рынке и выпуск долговых обязательств, согласованное применение различных средств регулирования, поддержание разумного роста базовой валюты.

Стабильно развивать процесс рыночного образования процентных ставок, повышать их регулируемую роль. В соответствии с ситуацией в стране и за ее пределами, уровень процентных ставок по кредитам в юанях будет оставаться в целом стабильным. При этом следует постепенно развивать процесс рыночного образования процентных ставок, совершенствовать их структуру с целью обеспечения возможности проявления базовой роли рыночных механизмов.

Поддержание в основном стабильного и сбалансированного обменного курса юаня. При условии предупреждения возможных рисков постепенно осуществлять конвертацию юаня по капитальным счетам. В тесной координации с балансом международной торговли и изменениями на финансовом рынке проводить изменение существующей системы операций с валютой, развивать валютный рынок.

Совершенствование структуры кредитов. Усиливать систему мониторинга оборота кредитов, создавать механизм предупреждения рисков таких важных отраслях, как производство стали, электроэнергетики и автомобилей, недвижимость. Улучшать информационное обеспечение и управление, не допускать «слепых» инвестиций. Стимулировать коммерческие банки к кредитованию сельского хозяйства, средних и малых предприятий, потребителей, учащихся, а также к увеличению выдачи кредитов, способствующих созданию большего числа рабочих мест и повторному трудоустройству.

Ускорять развитие финансового рынка, расширять прямое финансирование. В соответствии с «Некоторыми взглядами Госсовета о продвижении политики реформ и открытости, стабильном развитии финансового рынка» расширять каналы непосредственного финансирования предприятий, создавать единый рынок ценных бумаг, совершенствовать систему регистрации и учета сделок на фондовом рынке. Осуществлять согласованное развитие валютного, страхового рынков и рынка капиталов. Предупреждать возможные риски.

Ускорять преобразование государственных коммерческих банков в акционерные, усиливать поддержку сельских кредитных кооперативов. Реформирование госкомбанков является важным моментом в деле реформы всей финансовой системы КНР. В янв. 2004г. Госсовет КНР принял решение провести эксперимент по преобразованию Банка Китая и Строительного банка в акционерные коммерческие банки, выделив для этих целей 45 млрд. долл. из государственных валютных резервов. Народный банк Китая в тесном взаимодействии с Госкомитетом КНР по контролю за банковской сферой строго контролирует ход этого эксперимента. Другим важным моментом является всемерная финансовая поддержка реформы сельских кредитных кооперативов, совершенствование системы предоставляемых ими услуг».

## ЭКОНОМИКА КНР ЧЕРЕЗ 10 ЛЕТ

«Чжунго цзинмаодаокан», №2, 2004г.

При анализе факторов роста экономики Китая на предстоящие 10 лет необходимо учитывать тенденции экономического роста Китая, могущие оказать решающее значение к 2015г.

Известный германский ученый Гофман в свое время выдвинул известную теорию, согласно которой, если удельный вес тяжелой промышленности в валовом объеме производства промышленной продукции достигает половины, то считается, что страна достигла средней стадии индустриализации. Если же ее доля достигает 2/3, то можно считать, что процесс индустриализации в основном завершен. Если использовать отношение тяжелой и легкой промышленности, то при удельном весе равном 0,5, отношение будет равно 1; если удельный вес будет равен 2/3, то отношение будет равно 2. Это и есть знаменитые «коэффициенты Гофмана». В середине 70гг. прошлого столетия «коэффициенты Гофмана» в Японии достигли 3. В середине 80гг. «Азиатская малая четверка» достигла 2. Процесс индустриализации в этих странах был завершен.

Китай до проведения политики реформ и внешней открытости, в результате проведения на предыдущем этапе «своеобразной стратегии развития»

достиг коэффициента 3. Однако, этот уровень был достигнут не совсем обычным путем. Со времени начала проведения политики реформ и внешней открытости в стране произошли большие изменения. В 80гг. темпы роста легкая промышленность опережали рост тяжелой промышленности; в итоге удельный вес тяжелой промышленности стал снижаться, однако в 90гг. удельный вес тяжелой промышленности снова начал повышаться. В наст.вр. «коэффициент Гофмана» равен 1,25, т.е. процесс индустриализации вступил в среднюю фазу. Учитывая опыт Японии и «Азиатской четверки», можно считать, что к 2015г. «коэффициент Гофмана» в Китае превысит 2, т.е. процесс индустриализации вступит в завершающую стадию. Размер ВВП на душу населения достигнет 3500 долл.

Исходя из международного опыта, достижение индустриализации средней и конечной стадий сопровождается ростом процесса урбанизации. В Китае в силу предпринятых в прошлом шагов по опережающей стратегии индустриализации («большой скачок», «культурная революция») коэффициент урбанизации и уровень индустриализации росли крайне не одинаковыми темпами, поэтому в ближайшие 10 лет будет происходить опережающий рост коэффициента урбанизации. Урбанизация и индустриализация являются факторами, стимулирующими перемещение необходимых факторов производства в не аграрные сферы. В этом процессе происходит не только перемещение населения в города, но и капиталы, земля и другие факторы производства переходят в промышленность.

Применительно к перемещению капиталов в городах Китая ощущается их относительный избыток. Есть ощущается нехватка земель под городское строительство и промышленность. Китай является обширной страной, однако равнинные площади занимают лишь 12% территории. Фабрики, города и дороги — все должно строиться на равнинах. Равнины также являются наиболее ценными сельскохозяйственными ресурсами. Китай обладает 1,9 млрд. му ((1 му = 0,0667 га или 126 млн.га) пахотных земель, среди них земель с уклоном менее 8 градусов всего 900 млн. му (60 млн.га).

Урожайность зерновых на равнинах выше, чем на других пахотных землях в 2 раза. В развитых странах мира душевое потребление зерновых в среднем составляет 1000 кг. В странах Азии структура питания не одинакова, потребление зерновых там — 500 кг. Население Китая к 2015г. превысит 1,4 млрд.чел. При потреблении 500 кг. на человека общий объем спроса будет равен 700 млн.т. В 1998г. был достигнут пик сбора урожая зерновых — 510 млн.т. Уже с 1998г. из-за стремительного роста процессов индустриализации и урбанизации, а также восстановления лесопосадок за счет уменьшения на пахотных землях площадь пашен уменьшилась на 63,64 млн. му (4,3 млн.га). Среднегодовое уменьшение достигло 10 млн. му (0,67 млн.га); урожайность также снизилась — и в 2003г. не достигала уже и 450 млн.т. Можно теоретически рассуждать, что из-за снижения цен на зерно у крестьян снизились и стимулы к выращиванию зерна, однако в этом процессе ведущим фактором является все же фактор уменьшения размера пахотных земель. И если при постоянном снижении площадей пахотных земель урожайность останется на прежнем уровне, то к 2015г. разрыв между потребностями и спросом в Китае может достичь 150 млн.т.

На протяжении длительного времени объем мировой торговли зерном держится стабильно на уровне 200 млн.т. И если Китай будет закупать всю эту величину для удовлетворения постоянно растущего внутреннего спроса, то такое весьма трудно себе представить. Однако без закупок зерна дальнейшее продвижение процессов и индустриализации, и урбанизации в Китае нереально. С 1998г. площадь пахотных земель снижалась; занятость населения в несельскохозяйственных отраслях Китая возросла на 51,4 млн.чел., плотность населения в городе составила 1,23 чел. на 1 му (0,07 га); площадь лесопосадок на пахотных землях составляет 0,8 му (0,05 га).

Можно предположить, что если к 2015г. несельскохозяйственное население возрастет на 300 млн., а уровень урбанизация Китая возрастет до 45%, то площадь пахотных земель составит лишь 250 млн. му (16,67 млн. га). Как же быть в подобной ситуации? Тем, самым проблема нехватки земли, а также дефицит зерна вместе с нарастанием давления со стороны процессов урбанизации и индустриализации уже в ближайшие 10 лет усилят те противоречия, которые станут огромными и серьезными ограничителями для экономического развития Китая.

Индустриализация в Китае с акцентом на развитие тяжелой промышленности сопровождается растратой больших объемов энергетических и природных ресурсов. Легкая промышленность в основном производит продукты питания и одежду, где расходуемое сырье берется с земной поверхности, а именно, осуществляется за счет сельскохозяйственных ресурсов. Хотя Китай занимает 1/5 всего населения Земли, по используемым для развития тяжелой промышленности электроэнергии, ископаемых природных ресурсов — нефть, газ, руда — обладает лишь 5% всех мировых запасов. По уровню обеспеченности ресурсами на душу населения Китай стоит на 80 месте.

По уровню потребления металлопродукции в развитых стран его производство составляет в среднем 1 т. на человека. В Китае же потребности в металлопродукции намного выше. Для снятия остроты противоречия между нехваткой земли для поддержания процессов урбанизации и развития сельского хозяйства необходимо идти по пути строительства «больших городов». Это позволит Китаю увеличить «коэффициент вместимости» по сравнению с другими государствами. Высокий коэффициент вместимости означает большое количество многоэтажных зданий, поэтому расходы металлопродукции на 1 кв.м. многоэтажных строений будут выше, чем у обычных домов в 3 раза. Уровень потребления 1 т. металлопродукции из расчета на 1 чел. к 2015г. будет означать спрос в объеме 1,4 млрд.т., что в два раза больше годового объема производства во всех странах мира.

В ближайшие 2г. темпы роста производства металлопродукции и инвестиций в Китае будут очень высокими, но их темпы уже выходит за рамки разумного. Считается, что уровень в 500 кг. на душу населения, т.е. при совокупном объеме производства металлопродукции в 700 млн.т., для Китая невозможен, однако уже в 2003г. среднечеловеческое потребление стали в провинции Чжэцзян составило 500 кг. Другими словами, уровень жизни населения пров. Чжэцзян в 2003г. — это то, к чему стремятся все китайцы в будущем? Однако рас-

считывать только объемы потребностей нельзя, необходимо смотреть и на условия для снабжения. Если собственное производство недостаточно, необходим импорт.

В 2003г. импорт железной руды Китаем составил 150 млн.т. По этому показателю Китай уже опередил Японию. В Китай ввезено 30% возможного объема мировой торговли железной рудой. Для достижения цели закупки Китаем 700 млн.т. железной руды необходимо, чтобы объем мирового производства был удвоен и доведен до 1,4 млрд.т.

В сравнении с нефтью, противоречия с металлопродукцией еще не считаются самыми острыми. При мировом объеме подтвержденных запасов железной руды в 350 млрд.т. у Китая еще есть резервы для увеличения поставок по импорту. Однако, возможный объем продаж нефти составляет 1,6 млрд.т., а трудности по увеличению и добыче все возрастают, а имеющиеся резервы не так уж и велики. Душевое потребление сырой нефти в развитых странах составляет 1 т., в Америке — 4 т., в Японии — 2 т., Китай с 1993г. стал нетто-импортером нефти, в 2003г. импорт сырой нефти достигнет 91,12 млн.т. В сравнении с 2002г. рост составил 15 млн.т. Если к 2015г. душевое потребление составит 1 т., то общий объем спроса составит 1,4 млрд.т. Возможный объем производства сырой нефти в Китае составит 200 млн.т., т.е. необходимо будет импортировать 1,2 млрд.т., что равносильно покупке всего мирового объема торговли.

Во всем мире также ощущается нехватка запасов нефти, при этом нефтяные интересы крупных стран представляют собой не только экономические интересы, но и являются составной частью их внешней политики в увязке с военными интересами. Реальность такова, что если душевое потребление не увеличивается, то и вся модернизация в Китае не осуществится. Количество легковых автомобилей составляет 4 млн.шт., на каждую сотню человек приходится 0,3 шт. Если у людей нет просторных квартир и личных автомобилей, то какой смысл в определении целей модернизации, к которой так стремится Китай? Подобное несоответствие между спросом и предложением является фактором, обуславливающим будущее развитие китайской экономики.

Из-за нехватки нефти в Китае будущее развитие экономики, с точки зрения снабжения энергоносителями, возможно обеспечить за счет угля, однако сгорание угля сильно загрязняет воздух. Ограниченные площади равнин в Китае в основном на 90% сосредоточены на восточном побережье. В будущем процессы урбанизации и индустриализации в основном будут развиваться в этих районах. Для того, чтобы как можно меньше занимать пахотных земель, заводы и города будут располагаться на ограниченных территориях. Но в любом случае происходит загрязнение воздуха, воды.

По степени загрязненности Китай может сравниться с Японией. Однако Япония является островной страной, где узкая и длинная территория обеспечивает хорошую циркуляцию атмосферы. Это позволяет Японии сравнительно легко очищать атмосферу, быстро отводить промышленные и городские загрязненные воды в океан. Для Китая это неприемлемо. Рельеф территории Китая неоднородный: на западе преобладают возвышенности, на востоке — равнины. Влияние сезонных ветров с моря, движение атмосферы происходит с

востока на запад. Ежегодно имеют место тайфуны,двигающиеся с океана на материк, что затрудняет очищение атмосферы. Длина рек Китая превосходит японские, что также неблагоприятно для отвода загрязненных вод в океан.

Имеются проблемы в самой промышленности. Особенностью легкой промышленности Китая является ее высокая степень трудоемкости, а тяжелая промышленность отличается капиталоемкостью и техникоемкостью. С 90гг. Китай вступил в этап развития, когда происходит возрастание ведущей роли тяжелой промышленности. При этом масштабы втягивания трудовых ресурсов для нужд развития промышленности сократились. В 80гг. темпы роста экономики Китая могли превышать 7%, что в основном обеспечивало поглощение нового прироста рабочей силы. В последние годы темпы роста экономики Китая составлял выше 8%, но при этом резко нарастает безработица. Вследствие особого пути индустриализации Китая до проведения политики реформ и открытости происходил небывалый рост объемов промышленного производства при нарастании противоречий в виде избыточной рабочей силы в сельском хозяйстве.

Рабочая сила, занятая в сельском хозяйстве, увеличилась до 370 млн.чел., но реально требуется лишь около 150 млн.чел. Необходимо, чтобы излишки рабочей силы переместились в несельскохозяйственную сферу. С 90гг. вследствие усиления тенденции индустриализации произошло прекращение вовлечения с/х рабочей силы в промышленность. Если не решить эффективно вопрос обеспечения занятости сельского населения, то к 2015г., при среднедушевом объеме ВВП 3500 долл., (в 2003г. — 1016 долл.), сельское население по-прежнему будет оставаться на уровне 900 млн.чел. или даже 1 млрд.чел. В подобной ситуации Китай нельзя будет называть модернизированной страной: рост среднедушевого дохода будет означать только то, что богатые будут становиться еще богаче, а бедные еще беднее. В развитии общества трудно будет сохранить социальную стабильность.

#### Макроэкономические показатели развития Китая, в %

	ВВП	Инвест.	Спрос	Чист. эксп.	Цены	Агрег. М2
1990г.	4,2	2,4	2,5	232,6	3,1	28,0
1991г.	9,1	23,9	13,4	-7,9	3,4	26,5
1992г.	14,1	44,4	16,8	-46,0	6,4	31,3
1993г.	13,1	61,8	13,4	-380,3	14,7	37,3
1994г.	12,6	30,4	30,5	144,1	24,1	34,5
1995г.	9,0	17,5	26,8	209,3	17,1	29,5
1996г.	9,8	14,8	20,1	-26,8	8,3	25,3
1997г.	8,6	8,8	10,2	230,7	2,8	17,3
1998г.	7,8	13,9	6,8	7,6	-0,8	15,3
1999г.	7,2	5,1	6,8	-32,8	-1,4	14,7
2000г.	8,3	10,3	9,7	-17,5	0,4	12,3
2001г.	7,3	13,0	10,1	-6,4	0,7	17,6
2002г.	8,0	16,1	8,8	34,6	-0,8	16,8
2003г.	9,1	26,7	9,1	6,2	1,2	19,6
2004г. янв.	-	-	11,8	-0,1	3,2	18,1

По материалам официальных публикаций ГСУ

#### Сопоставление динамики роста источников инвестиций в основные фонды, в %

	Госбюджет	Внутр. кредиты	Иноинвестиции	Самофинансир.
2003г.	3,2	24,1	1,4	47,7
2002г.	26,8	24,6	25,9	20,5
2001г.	20,7	7,6	2	17,2
2000г.	13,9	17,5	-15,5	32,6

## Рост ВВП

По данным ГСУ КНР 20 и 29.01.2004г.

В 2003г. Китай продолжал оставаться самой динамично развивающейся страной в мире. По данным китайской статистики, в 2003г. объем валового внутреннего продукта КНР достиг 11,67 трлн. юаней, или 1,4 трлн. долл., увеличившись (в сопоставимых ценах) по сравнению с 2002г. на 9,1%. На итоговые показатели большое влияние оказала разразившаяся в Китае весной 2003г. эпидемия атипичной пневмонии, серьезно затронувшая экономическую жизнь страны. Так, поквартальные показатели прироста ВВП соответственно равнялись: 9,9%, 6,7%, 9,6%, 9,9%. Вместе с тем достигнутый рост стал новым рекордом, начиная с 1997г., а объем ВВП в расчете на душу населения впервые превысил порог в тысячу долларов, составив 1090 долл.

В 2003г. успешно развивались практически все отрасли народного хозяйства. Из 12 базовых отраслей рост объема производства 11 выразался двузначными числами. Появление новых товаров повышенного спроса — жилье, автомобили, информационная продукция — дало импульс быстрому развитию соответствующих отраслей. Так, в 2003г. производство автомобилей увеличилось до 4,44 млн., что на 35,2% больше, чем в 2002г.

Стоит отметить некоторое замедление темпов роста в первичном и третичном секторах экономики. Общий объем добавленной стоимости первичного сектора экономики (сельское хозяйство, добывающая промышленность) составил 1724,7 млрд. юаня, увеличившись на 2,5%, что на 0,4% меньше, чем в 2002г. Объем добавленной стоимости в третичном секторе (сфера услуг) вырос на 6,7%, сократившись по сравнению с аналогичным показателем 2002г. на 0,8%, и составил 3566,9 млрд. юаней. Основной причиной снижения показателей экономического роста в отдельных отраслях стала эпидемия атипичной пневмонии, а также природные бедствия, которые привели к сокращению производства с/х продукции.

Что касается вторичного сектора экономики (обрабатывающая промышленность и строительство), то здесь темпы роста продолжали повышаться: объем добавленной стоимости в 2003г. достиг 6177,8 млрд. юаней, увеличившись на 12,5% (+2,7% по сравнению с показателем 2002г.). Добавленная стоимость отдельно в промышленности оценивается в 4,1 трлн. юаней (+17% по сравнению с 2002г.). Общий вклад промышленности и строительной отрасли в экономический рост страны составил 79,1%.

В 2003г. стабильно повышался уровень жизни населения Китая. Так, располагаемый доход городского населения увеличился на 9,3% и достиг 8500 юаней (1024 долл.) на человека. Среднедушевой доход крестьян вырос на 4,3% по сравнению с 2002г. и составил 2622 юаней (316 долл.). Указанный рост доходов крестьян рассматривается в КНР как успех, учитывая тот факт, что последствия эпидемии атипичной пневмонии в большей степени коснулись этой части населения (сокращение сезонных заработков в городах, снижение объемов продаж сельхозпродукции).

Невысокий (относительно объемов ВВП и уровнем дохода в городах) прирост доходов сельского населения и даже некоторое (на 0,5%) его

сокращение по сравнению с показателем 2002г. вызывают большую озабоченность китайского правительства. Низкие доходы крестьян стали очевидным препятствием для продвижения проводимой в Китае политики стимулирования внутреннего спроса. Несмотря на то, что сельское население составляет две трети населения страны, на них приходится треть объема внутреннего потребления.

Основной движущей силой экономического роста в Китае в 2003г. стал высокий прирост инвестиций в основные фонды, составивший 26,7% (совокупный объем инвестиций в основные фонды достиг 5511,8 млрд. юаней). Объем розничного товарооборота равнялся 4584,2 млрд. юаней (+9,1%), при этом уровень потребительских цен увеличился на 1,1%.

Макроэкономические показатели развития Китая, в %

	ВВП	Инвест.	Спрос	Чист. эксп.	Цены	Агр. М2
1990г.	4,2	2,4	2,5	232,6	3,1	28
1991г.	9,1	23,9	13,4	-7,9	3,4	26,5
1992г.	14,1	44,4	16,8	-46	6,4	31,3
1993г.	13,1	61,8	13,4	-380,3	14,7	37,3
1994г.	12,6	30,4	30,5	144,1	24,1	34,5
1995г.	9	17,5	26,8	209,3	17,1	29,5
1996г.	9,8	14,8	20,1	-26,8	8,3	25,3
1997г.	8,6	8,8	10,2	230,7	2,8	17,3
1998г.	7,8	13,9	6,8	7,6	-0,8	15,3
1999г.	7,2	5,1	6,8	-32,8	-1,4	14,7
2000г.	8,3	10,3	9,7	-17,5	0,4	12,3
2001г.	7,3	13	10,1	-6,4	0,7	17,6
2002г.	8	16,1	8,8	34,6	-0,8	16,8
2003г.	9,1	26,7	9	-16,1	1,1	19,6

Рост источников инвестиций в основные фонды, в %

	Ср-ва госбюдж.	Внутр. кредиты	Исполыз. иноинвест.	Самофинансир. и др. инвест.
2003г., I-XI	3,2	24,1	1,4	47,7
2002г.	26,8	24,6	25,9	20,5
2001г.	20,7	7,6	2	17,2
2000г.	13,9	17,5	-15,5	32,6

Сельское хозяйство. Наблюдается стагнация. Сбор зерновых в 2003г. составил 455 млн.т. (-0,5%). Производство пшеницы в 2003г. составило 86 млн.т., или на 4,8% меньше объемов 2002г., в то же время объем спроса на пшеницу на внутреннем рынке был в объеме 106,1 млн.т. В результате сент. по дек. 2003г. произошло увеличение цен на пшеницу на внутреннем рынке на 13,5%.

Площадь пахотных земель в 2003г. уменьшилась на 3,7 млн.га и составила 100,3 млн.га (-3,6%). Причинами сокращения пахотных земель стали: невысокий уровень цен на ряд видов зерновых; проведение политики возврата земель под восстановление лесов продолжает оказывать влияние на сокращение площадей под посевы зерновых. Урожайность зерновых со 100 га земли увеличилась на 140 кг. и составила в 2003г. 4536 кг. (+3,2%).

Вследствие снижения объемов производства свинины в сравнении с 2002г. произошло увеличение цен на нее на 23%, что было связано, с ростом цен на комбикорма.

Промышленность и энергетика. Размер добавленной стоимости промышленного производства в 2003г. составил 4 трлн.юаней (17% относительно 2002г.), в т.ч. в легпроме — 1 трлн.юаней (+14,6%), в тяжпроме — 2 трлн.юаней (+18,6%).

Рост добавленной стоимости промышленного производства на госпредприятиях составил 1 трлн. 940,8 млрд. юаней (+14,3%), на коллективных



предприятиях — 278,7 млрд. юаней млрд. (+11,5%), акционерных предприятиях — 1 трлн. 687,8 млрд. юаней (+18,3%), на предприятиях иностранного капитала — 1 трлн. 117,4 млрд. юаней (+20%), на индивидуально-частных — 91,8 млрд. юаней (+13,9%).

Цены на промпродукцию в дек. 2003г. по сравнению с аналогичным периодом 2002г. повысились на 7,76%, при этом на продукцию добывающих отраслей — на 9,33%, продукцию первичного передела — на 6,3%, продукцию перерабатывающих отраслей — на 4,73%, на уголь и нефть на 6,67%.

## Энергетика Китая

Ед.изм. дек. 2003г. 2003г. Прир. к 2002г.

Пр-во энергоносителей.....млн.тут	130,64	1349,92	13,6
Уголь.....млн. т	135,97	1326,69	18
Сырая нефть.....млн. т	14,59	169,32	1,5
Природный газ.....млрд.куб.м	2,87	33,58	6,6
Пр-во электроэнергии ..млрд.квтч	171,06	1846,21	15,4
- на ТЭС.....млрд.квтч	149,25	1542,13	16,6
- на ГЭС.....млрд.квтч	18,19	259,28	3,6

«Чжунго цзинци юебао», № 12, 2003г.

## Производство промпродукции в Китае в 2003г.

Прир. к

	Ед.изм.	2003г.	2002, %
Добыча железных руд.....млн.т		261,08	13,8
Фосфорсодержащие руды.....млн.т		24,47	15,3
Чугун.....млн.т		202,31	19,7
Сталь.....млн.т		220,11	21,2
Металлопродукция.....млн.т		235,82	21,5
Оборудование для металлургии.....тыс. т		164,38	103,4
Оборудование для химии.....тыс. т		260,62	33
Кокс.....млн.т		138,79	20,8
Бензин.....млн.т		47,7	10,4
Керосин.....млн.т		8,55	3,5
Дизельное топливо.....млн.т		85,13	10,9
Цветные металлы (10 основ, видов).....млн.т		11,71	19,1
Продукция из меди.....млн.т		3,25	25,1
Продукция из алюминия.....млн.т		3,63	25,3
Глинозем.....млн.т		6,19	12,7
Цемент.....млн.т		813,19	16,8
Древесина.....млн.куб.м		15,81	1,3
Целлюлоза.....млн.т		24,77	13,6
Картон.....млн.т		16,39	19,2
Серная кислота.....млн.т		33,19	13
Сода-каустик.....млн.т		9,39	13,8
Аммиачная сода.....млн.т		11,07	9
Этилен.....млн.т		6,12	13
Пластические смолы и полимеры.....млн.т		15,94	16,5
Продукция из пластмассы.....млн.т		16,51	16,7
Синтетические моющие средства.....млн.т		3,79	13,6
Удобрения.....млн.т		39,25	6,7
Пестициды.....млн.т		0,86	1,2
Гражданские суда.....млн.т		6,32	13,5
Энергетическое оборудование.....млн.квтч		37,01	74,9
Трансформаторы.....млн.квтч		89,2	26,2
Электроинструменты.....млн.шт		126,29	27,1
Упаковочные механизмы.....тыс.шт		55,79	15,6
Механизмы для пром. перераб. фуража.....тыс.шт		123,73	-5,5
Оборуд. для утилизации промвыбросов.....тыс.шт		190,56	36,6
Металлорежущие станки.....тыс.шт		306,9	34,6
Автомобили.....тыс.шт		4496,5	33,3
- в т.ч. легковые.....тыс.шт		2006,9	80,7
Крупные и средние трактора.....тыс.шт		48,54	-6,1
Малогобаритные трактора.....тыс.шт		1,86	-2,3
Двигатели внутреннего сгорания.....млн.квтч		330,1	17,1
Локомотивы.....млн.квтч		3,23	-3,9
Промышленные котлы.....тыс. паратон		114,28	25,8

Микро-ЭВМ.....млн.ед	30,84	83,2
Компьютеры.....тыс.шт	53,59	101,3
Пром. электроизмерительные приборы.....млн.шт	50,35	-8,1
Цветные телевизоры.....млн.шт	70,89	29,6
Бытовые кондиционеры.....млн.шт	48,13	47,4
Бытовые холодильники.....млн.шт	22,08	37,2
Холодильные камеры.....млн.шт	5,64	11,7
Стиральные машины.....млн.шт	19,43	27,8
Мобильные телефоны.....млн.ед	4,87	20,9
Коммутаторы с программным управл.....млн.линий	73,79	25,5
Аппаратура уплотнения передающих цепей.....шт	4764	11,7
Факсовые аппараты.....млн.шт	4,17	39,7
Копировальные механизмы.....млн.шт	2,54	24,2
Аппаратура оптико-волоконной связи.....тыс.шт	84,35	53,2
Полупроводники.....млрд.шт	13,91	38,3
Крупногабаритные плато.....млрд.шт	5,36	29,4
Стекло.....млн. стандарт.ящ	25,24	11,1
Сахар.....млн.т	10,73	19,9
Прохладительные напитки.....млн.т	23,74	16,8
Соль.....млн.т	32,42	-3
Пряжа.....млн.т	9,28	16,1
Ткани.....млрд.м	24,67	8,8
Продукция из шелка.....млрд.м	6,33	19,9
Химические волокна.....млн.т	11,61	17,6

## ЭКОНОМИКА-2004

«Цзинжун шибяо» 06.11.2003г.,

«Чжунго цзинмао даокань», №22.2003г.

5 нояб. состоялось заседание Госсовета КНР под председательством премьера Вэнь Цзябао, на котором определены 10 основных задач в области развития экономики Китая на 2004г.: 1. стимулирование роста доходов крестьян, реализация мер по повторному обеспечению занятости; 2. осуществление мер по изменению функций правительственных органов; 3. создание необходимых условий для увеличения производства основных зерновых культур; 4. акцент на наведение порядка на рынке в части борьбы с поддельной продукцией, уклонением от уплаты налогов; 5. увеличение доходной части бюджета при экономии по статьям расходов; 6. усиления контроля и оптимизация масштабов кредитования; 7. оказание адресной поддержки социально не защищенным слоям населения; 8. улучшение мер профилактики эпидемии атипичной пневмонии, ускорение реализации практических шагов по улучшению инфраструктуры здравоохранения; 9. усиление мер профилактики травматизма и несчастных случаев на производстве; 10. улучшение исследовательской и прогнозной работы по изменениям в экономической жизни страны.

Прогнозируется, что в 2004г.: рост розничной торговли составит 10%, что будет на 1% выше уровня 2003; рост инвестиций в основные фонды составит 14%, или на 7% меньше, динамика роста экспорта Китая будет на 0,5% меньше показателя за 2003г. рост импорт составит 16%, положительное сальдо внешней торговли будет на уровне 5,5 млрд.долл., или на 6,5 млрд.долл. меньше прогнозируемых итогов 2003г.; индекс роста розничных цен составит 1,5%, или будет на 0,7% выше уровня 2003.

Академией общественных наук КНР опубликован прогноз развития экономики КНР, согласно которому темпы роста ВВП в 2004г. превысят 8% и будут сопоставимы с экономическим ростом 2003г., который, как ожидается, составит 8,5%. В докладе подчеркивается необходимость проведения активной налоговой политики и сокращения

кредитования, включая уменьшения внутренних заимствований. В структуре ВВП Китая в I пол. 2003г. доля инвестиционной составляющей была 60% по сравнению с 26,5% в 1998г., объем же гособлигаций, выпущенных в 2003г., был равен 16,9 млрд.долл.

По данным исследовательского Центра развития при Госсовете КНР, цены на 95% товаров в Китае определяются соотношением спроса и предложения на рынке. Отменено директивное планирование цен на сельскохозяйственную продукцию, по промышленной продукции оно распространяется на древесину, золото, сигареты, пищевую соль и природный газ. В 2003г. по 471 виду товаров предложение превышало спрос, по 129 видам товаров — соответствует спросу.

По данным ГСУ КНР, среднедушевой уровень потребительских расходов городских жителей за янв.-окт. 2003г. в Китае составил 5382 юаней (656,3 долл.), что на 7,2% больше, чем за сопоставимый период 2002г. Наиболее быстрыми темпами возрастали расходы населения на здравоохранение, составившие 350 юаней на человека (+12,6%), на транспорт и связь — 525 юаней (+14,4%), оплату проживания — 482 юаня (+10%).

Официально зарегистрированная на начало нояб. 2003г. численность безработных в городах составляет 8 млн.чел., или 4,2%, что на 0,2% выше уровня 2002г. Однако с учетом того, что только в 2003г. еще 6 млн.чел. «покинули» свои рабочие места, то уже сейчас фактический показатель безработицы, официально фиксируемый Государственным комитетом КНР по развитию и реформе, составляет 8,4%. Численность безработных в сельской местности приблизилась к 150 млн.чел.

По данным Исследовательского Центра развития при Госсовете КНР, цены на 95% товаров в Китае определяются соотношением спроса и предложения на рынке; при этом полностью отменено директивное планирование по сельскохозяйственной продукции; по промышленной продукции оно распространяется лишь на древесину, золото, сигареты, пищевую соль и природный газ; во II пол. 2003г. по 471 виду товаров предложение превышает спрос, по 129 видам товаров соответствует спросу.

По прогнозу, по итогам 2003г. производство металлопродукции в КНР превысит 215 млн.т., при этом объем экспорта достигнет 7 млн.т., импорта — 34 млн.т. Объем спроса на металлопродукцию по итогам 2003г. прогнозируется на уровне 237 млн.т. (+21%).

Импорт Китаем металлов в 2003г.  
янв.-сент. 2003г. сент. 2003г.

(ТН вэд)	имп.	прир.*	имп.	прир.**
(72) Металлопрод. ....	28,2 млн.т.	+48,7	3,33 млн.т.	+52,8
	14,99 млрд.долл.	+61,2	1,78 млрд.долл.	+49,6
- Лист. прокат .....	25,36 млн.т.	+55,9	1,54 млрд. долл.	+55,9
	13,19 млрд. долл.	+75,0	2,9 млн.т.	+58,1
Металлолом .....	6,7 млн.т.	+7	1,08 млн.т.	+21,3
	986 млн. долл.	+40,6	168,2 млн.долл.	+56
Полуфабр.....	4,1 млн.т.	+0,4	1,07 млн.т.	+409,5
	1,02 млрд. долл.	+36,6	261,8 млн.долл.	+464,5

\* к янв.-сент. 2002 в %

\*\* к сент. 2002г. в %

По данным «Китайского ежегодника по отрасли связи», за последние 5 лет среднегодовой темп прироста доходов отрасли связи в КНР составил 22%, доля услуг связи в ВВП страны увеличилась с

1,5% до 2,7%. Коэффициент охвата телефонной связью составил в Китае 33,6%. В настоящее время в Китае самая большая в мире сеть стационарных телефонов и сеть мобильной связи, а также вторая по величине сеть интернет.

Китайская национальная нефтегазовая корпорация (КННК) объявила, что по итогам 2003г. объем импорта Китаем сырой нефти превысит 80 млн.т. В 2004г. по объемам импорта сырой нефти Китай обгонит Японию и станет вторым мировым нетто-импортером этого углеводородного сырья.

С 28 окт. по 5 нояб. в Китае осуществлена продажа облигаций внутреннего займа крупнейшей нефтехимической компании «PetroChina». Сумма займа составляет 1,5 млрд. юаней сроком на 10 лет под 4,11% годовых.

Государственное управление КНР по делам спорта объявило о начале строительства в дек. велотрека и стрельбища, первых из 37 спортивных объектов, которые намечено построить к летним Олимпийским играм в Пекине 2008г. Указанные объекты сооружаются на средства центрального бюджета. Что касается еще шести спортивных комплексов, включая национальный стадион, центр для водных видов спорта и олимпийскую деревню, сооружение которых будет начато до конца года, то они в подавляющей части (85% от сметной стоимости в 2,1 млрд.долл.) будут профинансированы частными инвесторами, которым будут переданы права собственности на объекты.

## ЭКОНОМИКА-2003

В янв.-авг. 2003г. рост потреблен составил 0,6%, в т.ч. в городах — 0,5%, в сельской местности — 0,8%. Наиболее высокий рост цен зафиксирован на овощи — в среднем на 22,3%, в т.ч. в городах на 23,1%, в сельской местности — на 19,3%. Самая высокая амплитуда снижения цен была на яйца — на 6,5%, в т.ч. в городах на 7,0%, в сельской местности — на 5,5%.

По остальным основным видам потребтоваров динамика изменения цен была: на продукты питания +2% (в городах +2,2%, в сельской местности +1,7%), на зерновые (городах +0,1%, в сельской местности -0,4%, на мясо птицы +0,3% (в городах -0,3%, в сельской местности +1,3%), на морепродукты -0,5% (в городах -0,3%, в сельской местности -1,1%), фрукты +0,9 (в городах +0,9%, в сельской местности +0,9%), на вино-водочные изделия -0,4% (в городах -0,5%, в сельской местности -0,3%), бытовую технику и услуги -2,7% (в городах -3,1%, в сельской местности -1,8%), на лекарственные средства +0,7% (в городах -0,4%, в сельской местности +2,3%), транспорт и услуги связи -2,1% (в городах -2,4%, в сельской местности -1,5%), культурный и спортивный инвентарь +1,4% (в городах +0,5%, в сельской местности +2,9%), на жилье +1,8% (в городах +2,9%, в сельской местности +0,1%).

Объем розничной торговли за янв.-авг. составил 2872,74 млрд. юаней (+8,5% относительно сопоставимого периода за 2002г., в т.ч. в городах 1873,31 млрд. юаней (+9,6%), в сельской местности на уровне уездов 323,22 млрд. юаней (+7,3%), в сельской местности ниже уровня уездов 676,21 млрд. юаней (+5,9%).

Объем оптовой торговли составил 2366,31 млрд. юаней (+9,0%), в сфере общепита сбыт составил 362,06 юаней (+8,3%).

Средний доход на семью из 3 чел. составил в авг. 2003г. 719,53 юаней, средний индекс занятости членов семьи составил 1,57. Самый высокий доход на семью приходился на Шанхай 1385 юаней (индекс занятости 1,56), Пекин 1212 юаней (индекс занятости 1,66), провинции Чжэцзян 1066,89 (индекс занятости 1,5), провинции Гуандун 1047,48 юаней (индекс занятости 1,72), самый низкий доход на семью был в провинции Гуйчжоу 528,61 юаней (индекс занятости 1,52), провинции Ганьсу 565,69 юаней (индекс занятости 1,5) провинции Шэньси 568,41 юаней (индекс занятости 1,49), на Хайнане 570,2 юаней (индекс занятости 1,68).

Макроэкономические показатели Китая, в %

	ВВП	Инвестиции	Спрос	Экспорт	Цены	Аг. М2
1990г.	4,2	2,4	- 2,5	232,6	3,1	28,0
1991г.	9,1	23,9	13,4	-7,9	3,4	26,5
1992г.	14,1	44,4	16,8	- 46,0	6,4	31,3
1993г.	13,1	61,8	13,4	-380,3	14,7	37,3
1994г.	12,6	30,4	30,5	144,1	24,1	34,5
1995г.	9,0	17,5	26,8	209,3	17,1	29,5
1996г.	9,8	14,8	20,1	-26,8	8,3	25,3
1997г.	8,6	8,8	10,2	230,7	2,8	17,3
1998г.	7,8	13,9	6,8	-7,6	-0,8	15,3
1999г.	7,2	5,1	6,8	-32,8	- 1,4	14,7
2000г.	8,3	10,3	9,7	-17,5	0,4	12,3
2001г.	7,3	13,0	10,1	-6,4	0,7	17,6
2002г.	8,0	16,1	8,8	34,6	-0,8	16,8
2003г. янв.-авг.	8,2	32,4	8,5	3,4	0,6	21,6

Размер валового внутреннего продукта ВВП, в млрд.долл.

	Место в мире		Размер ВВП	
	2002г.	2001г.	2002г.	2001г.
США	1	1	10445,6	10082,2
Япония	2	2	3992,2	4176,2
Германия	3	3	1990,3	1855,1
Великобритания	4	4	1557,2	1426,8
Франция	5	5	1422,9	1312,0
Китай	6	6	1237,2	1159,0
Италия	7	7	1188,0	1092,9
Канада	8	8	727,8	705,2
Испания	9	10	655,1	583,7
Мексика	10	9	641,5	624,1

Размер ВВП на душу населения, в долл.

	Место в мире		ВВП на душу насел.	
	2002г.	2001г.	2002г.	2001г.
Люксембург	1	1	46021	43608
Норвегия	2	2	41792	37227
Швейцария	3	4	36739	33881
США	4	3	36210	35321
Дания	5	6	32112	29716
Ирландия	6	8	31489	26786
Япония	7	5	3133	32855
Норвегия	8	9	30132	26794
Катар	9	10	28254	27918
Швеция	10	11	26881	24631
Китай	111	113	963	908

Рост источников инвестиций в основные фонды КНР, в %

	Средства госюджета	Внутренние кредиты	Использованные иноинвестиции	Самофинансир-е и др. инвестиции
2003, янв-авг.	1,2	52,3	36,5	51,0
2002	26,8	24,6	25,9	20,5
2001	20,7	7,6	2	17,2
2000	13,9	17,5	-15,5	32,6

Инвестиции в основные фонды по отраслям в янв.-авг. 2003г.

	Объемы, в млрд. юаней	Прирост к I-VIII 2002г., в %	Доля в %
I. Всего	2236,5	32,4	100,0
- из центра	264,06	- 10,8	11,8

- на местах	1972,39	41,6	88,2
Новое строительство	1154,7	30,1	51,6
Расширенное строительство	646,0	30,7	28,9
Реконструкция	435,8	39,4	19,5
Первичная сфера	62,29	10,8	2,8
- сельское хозяйство и животноводство	62,29	10,8	2,8
Вторичная сфера, в т.ч.:	797,16	51,5	35,6
Промышленность всего:	770,07	51,5	34,4
1. Энергетика	270,24	24,1	12,1
- угледобыча	16,92	59,4	0,8
- нефтедобыча	65,79	11,0	2,9
- энергетика (ТЭС, ГЭС, АЭС)	187,54	26,8	8,4
2. Отрасли первичной переработки	175,39	92,3	7,8
- металлургия	73,9	125,7	3,3
- цветные металлы	26,01	73,6	1,2
- химия	74,3	73,8	3,3
- лесное хозяйство	1,18	62,6	0,1
2. Машиностроение	135,54	51,8	6,1
- машины и оборудование	94,04	69,2	4,2
- электроника	41,49	23,0	1,9
3. Легпром	146,27	76,6	6,5
- текстильная пром-ть	33,82	100,6	1,5
- легкая пром-ть	112,46	70,4	5,0
4. Остальная промышленность	42,62	56,3	1,9
Строительная индустрия	27,09	51,7	1,2
Третичная сфера, в т.ч.:	137,7	24,4	61,6
1. транспорт и связь	327,72	6,2	14,7
- из них связь, коммуникации	72,73	-0,5	3,3
2. Торговля, общепит, сбыт,	37,76	23,3	1,7
складское хозяйство			
3. Недвижимость, консалтинг	771,09	32,0	34,5
4. Культура, образование,	109,47	35,3	4,9
здравоохранение, радио			
5. Наука, техника,	16,31	110,2	0,7
инновационные услуги			
6. Кредит, финансы, страхование	3,45	-20,2	0,2
7. Прочие	111,21	22,6	5,0
II. Источники			
Госбюджет	133,25	1,2	5,1
Внутренние кредиты	642,1	52,3	24,7
Ценные бумаги	8,01	1,3	0,3
Инокапитал	123,28	36,5	4,7
- из них прямые инвестиции	88,73	39,4	3,4
Собственные накопления	1240,44	51,0	47,7
из них накопления предприятий,			
учреждений, в т.ч.:	795,39	52,1	30,6
- за счет выпуска акций	7,2	0,1	0,3
Прочие источники	455,49	38,3	17,5
III. Накопленная задолженность	281,61	29,0	10,8
по платежам			

## ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

«Гоцзи мао» №11, 2003г.

Степень либерализации экономики обычно отражается в виде комплексных показателей: численность госаппарата и его вмешательство в экономику; внешние связи, разумность денежной политики, защита прав собственности. В то же время способы исследования и его содержание различны. Прежде всего, имеются отличия в понимании уровня либерализации экономики.

Фонд традиционных исследований изучает 10 факторов: торговая политика, финансовая нагрузка на правительство, регулирование государством экономики, денежная политика, движение капиталов и иностранных инвестиций; банки и финансы; зарплата и цены; права собственности; система управления; черный рынок.

НИИ Фрезера изучает 5 факторов: численность правительства, юридическая структура и защита прав собственности, разумность валютной политики, свобода внешних связей, кредит и рабочая сила, контроль торговли.

В выборе показателей тоже есть различия. Оценка и смысл индексов степени свободы отличаются. Величины индексов в «Индексах уровня либерализации экономики» Традиционного фонда с уровнем либерализации экономики не имеют связи; количество показателей определено от 1 до 5, чем значение меньше, тем выше уровень либерализации экономики. Показатели же в «Докладе уровне либерализации мировой экономики» НИИ Фрезера имеют действительную связь с уровнем либерализации экономики; количество показателей от 0 до 10, чем больше значение показателя, тем выше уровне либерализации экономики.

Расчеты степени свободы экономики на практике и в теории не совершенны; даже в оценке сохраняются элементы политического подхода. Результаты исследования содержат некоторые элементы доказательности.

1) Уровень либерализации экономик Индии и Китая выше, чем в России. Фонд традиционных исследований выявил, что уровни либерализации экономик Китая и Индии близки, а России весьма отстает. Оценки НИИ Фрезера: Китай стоит после Индии, но впереди России.

Сравнение комплексных показателей степени либерализации экономики Китая, России и Индии

	Фонд традиц. исследований	НИИ Фрезера
Китай.....	3,55	5,49
Индия .....	3,5	6,12
Россия.....	3,7	5,04

2) Уровень либерализации экономик 3 стран непрерывно повышается. Из выводов НИИ Фрезера следует, что первые шаги в сторону рыночных реформ в Индии начались раньше. Показатель уровня либерализации экономики в 1980г. достиг 5,24, превысив показатель Китая за тот же период на 33%; а показатель бывшего СССР за тот же период был сравнительно низок.

3) Россия с 90гг. прошлого столетия проводила реформу методами «шоковой терапии»: экономика получила сравнительно большую свободу, но либерализация привнесла и много новых проблем; юридическая система оказалась ослабленной, положение в денежной системе и регулировании валюты характеризовалось постоянной нестабильностью; эффективность действий правительства снизилась. В результате ВВП упал значительно, конкурентоспособность страны снизилась, запаздывал процесс перехода экономики на новые рельсы, результаты не крайне не удовлетворяли людей. Это также нашло отражение в рейтинге стран мира по конкурентоспособности. Швейцарский международный институт управления (IMD) провел анализ и оценку конкурентоспособности 49 стран мира по макропоказателям развития экономики, действенности правительства, эффективности предприятий, базовым мероприятиям. По оценкам за 2001г. Китай оказался на 33 месте, Индия на 41, Россия на 45.

4) Уровни либерализации экономики зависят от целей и методе проведения реформ. Хотя Россия, Китай и Индия относятся к развивающимся странам, но условия и общеполитиче-

ское положение у этих стран неодинаковы, цели и формы рыночных реформ также различны.

С 90гг. правительство Индии стало проводить приватизацию, ставшую основным направлением реформы в сфере экономики, однако индикативное планирование и контроль правительства оставались сильными. Россия выбрала путь всесторонней приватизации с 1992г., однако юридическая система не смогла хорошо защитить субъектов рыночной деятельности, и даже напротив — усилились позиции монополистических групп; либерализация в сфере финансов и внешней торговли осуществлялись вслепую, что привело к ухудшению общей экономической ситуации. В противоположность к российским «радикальным» методам Китай проводил реформу «эволюционными» мерами, но только в сфере экономики, без радикальных изменений в политической надстройке.

5) Численность госаппарата в Индии меньше чем в Китае и России. В НИИ Фрезера считают, что российский чиновничий аппарата при осуществлении «радикальной» реформы претерпел большие изменения и постоянно сокращается; в Индии чиновничий аппарат постепенно и стабильно сокращается. Изменения в численном составе чиновничьего аппарата в Китае невелики, а с 1995г. их численность увеличивается, что является отклонением от тенденции развития к либерализации.

6) Степень либерализации внешних связей у Китая наиболее высока. По степени либерализации внешних связей НИИ Фрезера рассмотрел 5 направлений: налоги в сфере внешней торговли, контролируемость торговых барьеров, сравнение реального объема внешней торговли и прогнозных оценок, разница между официальным валютным рынком и валютным курсом на черном рынке; контроль на международном финансовом рынке. Китай находится впереди среди большинства развивающихся стран и стран с переходной экономикой по степени либерализации внешних связей. С 1980 по 2001 гг. Китай стабильно повышал степень либерализации во внешней сфере; она повысилась на 82%. У Индии за 1980–2001гг. степень либерализации во внешних связях повысилась лишь на 36%. Россия же с начала 90гг. вслепую проводила либерализацию сферы внешней торговли, и при этом степень либерализации во внешней сфере увеличилась непропорционально сильно.

Китайское правительство с 1992г. многократно снижало таможенные тарифы: с 40,6% в 1992г. до 12% в 2001г. Но на основании данных сайта Всемирного банка, в России в 1997г. средневзвешенные таможенные тарифы составили 13,4%, у Индии в 1999г. — 28,5%. Тем самым, в последние годы таможенные тарифы в Китае были выше, чем в России, но ниже чем в Индии. Для более качественного анализа уровня либерализации во внешних связях каждой страны приводятся анализ соответствующих показателей.

Сравнение уровней либерализации по важнейшим показателям  
Китай, России, Индии по годам, в %

	Китай		Индия		Россия	
	1990	1995	1990	1995	2001	1990
Импорتن. налог	22,5	9,56	5,49	35,79	31,6	24,12
в % от налогов .....	3,2	5,13				
Объем ПИИ в % к ВВП .....	0,98	5,12	3,82	0,07	0,6	0,71
Импорт в % к ВВП .....	14,32	21,69	23,41	8,56	12,2	13,95
Экспорт в % к ВВП .....	17,53	23,99	25,83	7,15	11	13,26
ПИИ – Прямые иностранные инвестиции	18,16	27,68	36,3			

Движение капиталов и иностранные инвестиции это более глубокая мера, показывающая степень открытости страны. Контроль над движением капиталов в Китае фактически менее жесткий, чем в России и в Индии.

Оценки НИИ Фрезера по показателям разумности денежной политики Китая и Индии и на протяжении нескольких лет являются сравнительно стабильными. Правительства этих 2 стран в период проведения рыночных реформ уделяли повышенное внимание вопросу контроля за инфляцией. Однако Россия в начале 90гг. прошлого столетия провела «шоковую терапию» результатом стал рост цен во всех отраслях экономики. В результате цены на товары стремительно взлетели, добавился большой дефицит бюджета, в России возникла «галолирующая инфляция». За 1992-95гг. показатели роста потребительских цен соответственно составили 2680, 1008, 213 и 231.

Центральные банки России и Китая последние годы осуществляют политику сокращения численности банков. Хотя эти мероприятия в целом позволили сдержать инфляцию, однако, она сохраняет высокий уровень. В России в 1992-2001гг. средний уровень инфляции составил 27,31%.

В области либерализации финансов Китай идет по пути «эволюционных» реформ. Индия также применяет тактику постепенной открытости, применяя повышенные требования к условиям функционирования иностранных банков. Россия с 90гг. начала проводить реформу свободного рынка, отказалась от макроэкономического регулирования и контроля, в итоге приспособивание финансов к рынку произошло с небывалым оживлением, колебания валютного рынка характеризовались большой амплитудой, что вызвало в 1997-98гг. в России глобальный финансовый кризис.

Сравнение показателей рыночной развитости финансов

Китай, России, Индии

	Китай	Индия	Россия
Финансовые активы, % от ВВП.....	238,75	113,26	39,36
Объем инвест., % от ВВП .....	5,37	0,93	7,61
Отклонение инфл. от нормы за 5 лет .....	4,5	3,94	27,14

## ГОСБЮДЖЕТ КНР в янв. -окт. 2003г.

По материалам официальных публикаций ГСУ КНР

Особенностью экономического развития в окт. 2003г. стало увеличение динамики роста розничных цен до 1,8% (в т.ч. +1,5% в городах и +2,4% в сельской местности), что было на 0,7% выше показателя за сент. 2003. Наибольший рост цен зафиксирован на продукты питания 5,1% (+4,9% в городах и 5,5% в сельской местности), на жилье 2,3% (+2,5% в городах и 2,1% в сельской местности), на медобслуживание 1,1% (0% в городах и +2,7% в сельской местности), на услуги 1,3% (+0,6% в городах и +2,5% в сельской местности). Одновременно в окт. увеличение динамики роста расходной части госбюджета составило 11,2% (или 1 трлн. 694,79 млрд. юаней), что было на 2,3% выше, чем в сент., при этом динамика роста доходной части уменьшилась на 1,4% и составила 21,1% (или 1 трлн. 814 млрд. юаней).

По данным ГСУ КНР, среднестатистический уровень потребительских расходов городских жителей за янв.-окт. 2003г. в Китае составил 5382 юаней (656,3 долл.), что на 7,2% больше, чем за сопоставимый период 2002г. Наиболее быстрыми темпами возросли расходы на здравоохране-

ние, составившие 350 юаней (+12,6%), на транспорт и связь — 525 юаней (+14,4%), оплату проживания — 482 юаня (+10%); цены на недвижимость в Китае продолжали стабильными темпами увеличиваться: цены на здания выросли на 4,6% по сравнению с аналогичным периодом предг., цены на землю — на 8,1%, на аренду помещений — на 1,8%.

По данным Госуправления КНР по контролю качества, по итогам янв.-окт. 2003г. 82,7% видов китайской продукции признаны соответствующими стандартам качества; наиболее часто проблемы с качеством имеют место в 3 группах товаров китайского производства: строительные, ремонтные, декоративные материалы; продукция для пользования автомобилями; электронная и электрическая продукция.

Макроэкономика Китая в 90гг., в %

	ВВП	Инвест.	Спрос	Чист. эксп.	Цены	Агр. М2
1990г. ....	4,2	2,4	2,5	232,6	3,1	28
1991г. ....	9,1	23,9	13,4	-7,9	3,4	26,5
1992г. ....	14,1	44,4	16,8	-46	6,4	31,3
1993г. ....	13,1	61,8	13,4	-380,3	14,7	37,3
1994г. ....	12,6	30,4	30,5	144,1	24,1	34,5
1995г. ....	9	17,5	26,8	209,3	17,1	29,5
1996г. ....	9,8	14,8	20,1	-26,8	8,3	25,3
1997г. ....	8,6	8,8	10,2	230,7	2,8	17,3
1998г. ....	7,8	13,9	6,8	7,6	-0,8	15,3
1999г. ....	7,2	5,1	6,8	-32,8	-1,4	14,7
2000г. ....	8,3	10,3	9,7	-17,5	0,4	12,3
2001г. ....	7,3	13,0	10,1	-6,4	0,7	17,6
2002г. ....	8	16,1	8,8	34,6	-0,8	16,8
2003г.* .....	8,5	30,2	8,8	4,5	0,8	21

\* янв.-окт.

## ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

«Цзинжун шибао», 14.02.2004г.

Динамика роста агрегата предложения денег М2 достигла к концу янв. 2004г. уровня в 22,51 трлн. юаней (+18,1% относительно янв. 2003г., или на 1,2% выше, но на 1,5% меньше уровня конца 2003г.). Динамика роста агрегата М1 составила 15,7% (или 8,38 трлн. юаней), что на 3% ниже уровня конца 2003г. — причиной снижения динамики роста агрегата М1 стало уменьшение остатков по вкладам предприятий и населения на 287,7 млрд. юаней (-35,3%).

На конец янв. 2004г. остаток наличных денег в обращении (агрегат М0) составил 2,23 трлн. юаней (+4,9%).

Остатки по вкладам во всех кредитных учреждениях (в т.ч. и иностранных) на конец янв. 2004г. в иностранной и нацвалюте составили 22,28 трлн. юаней (+19,9%), где остатки по вкладам в инвалюте составили 151 млрд.долл. (+0,9%). Накопленные остатки по вкладам населения в нацвалюте составили 10,93 трлн. юаней (+20,5%). Накопленные остатки по вкладам населения в инвалюте — 85,3 млрд.долл. (-4,9%). Накопленные остатки по вкладам предприятий в инвалюте — 54,4 млрд.долл. (+7,9%). Остатки по вкладам предприятий в нацвалюте — 7,46 трлн. юаней, или уменьшились на 3,5% относительно янв. в 2003г.

Складывается тенденция, когда население осуществляет переводы своих накоплений в инвалюте в национальную денежную единицу — жэньминьби. В янв. 2004г. замедлилась тенденция увеличения остатков по вкладам в инвалюте и на уровне предприятий. Одновременно основными

причинами уменьшения остатков по вкладам предприятий в нацвалюте стало: рост премиальных выплат по итогам 2003г. и накануне китайского праздника Весны (22 янв. 2004г.); относительное замедление темпов роста объемов кредитования в нацвалюте.

Объем остатков по кредитам в иностранной и национальной валюте в на конец янв. 2004г. составил 17,27 трлн. юаней (+20,6%, или на 0,8 процентных пункта ниже уровня конца 2003г.), в т.ч. в инвалюте — 132,9 млрд.долл. (+27,8% относительно янв. за 2003г.), из них краткосрочные кредиты — 47,1 млрд.долл. (+49,7%), средне и долгосрочные кредиты — 47,2 млрд.долл. (+25,7%). Остатки по кредитам в нацвалюте — 16,17 трлн. юаней (+20,1%, или лишь на 1,7% выше относительно конца 2003г.).

По статьям кредитования в национальной валюте рост кредитов по векселям составили 58,1 млрд. юаней (-89%), краткосрочным кредитам 21,5 млрд. юаней (-39,1%), средне- и долгосрочным кредитам (главным образом для покупки жилья и приобретения автомобилей) — 35,7 млрд. юаней (-25,2%); кредитование капитального строительства — 53,8 млрд. юаней (+100,8%), жилищного строительства — 24,9 млрд. юаней (-71,9%); кредитование сельского хозяйства увеличилось на 153,1 млрд. юаней (+24,3%).

В янв. 2004г. объем операций на межбанковском рынке составил 1,09 трлн. юаней (+22,3% относительно янв. 2003г.). Процентная ставка на межбанковском рынке по заимствованиям в янв. 2004г. составила 2,38% (повышение на 0,2% относительно 2003г., по выкупу ценных бумаг 2,43% (повышение — 0,15%).

Средняя ставка обменного курса юаня к доллару США за янв. 2003г. составила 8,2770 юаней.

## ПОЛОЖЕНИЕ ЮАНЯ

China Business Post, 09.02.2004г.

В марте 2004г. может произойти ревальвация юаня на 5%, Обменный курс в таком случае составит 7,887 юаней за 1 доллар США вместо нынешнего соотношения 8,277 юаней за 1 долл. Дальнейшее увеличение стоимости национальной валюты КНР еще на 5% вероятно случится в 2005г.

Несмотря на давление со стороны США, Японии и некоторых других крупных торговых партнеров. Народный банк Китая (Центробанк КНР) заявил в дек. 2003г. о том, что «курс юаня будет поддерживаться в целом стабильным, как важный элемент денежной политики страны».

Многие иностранные экономисты прогнозировали, что Китай пойдет на некоторое удорожание своей национальной валюты в текущем году. Эксперты компании Goldman Sachs Group ожидали ревальвацию в 2,5% в I кв. 2004г.

Народный банк Китая рассматривает возможность привязки юаня к корзине из 10 валют, что позволит избежать колебания по отношению к евро или йене вслед за долларом, как это происходит сейчас. Соотношение этих валют должно быть определено в зависимости от роли, которую они играют во внешней торговле Китая и в привлечении прямых иностранных инвестиций.

Джеффри Баркер, специалист по Азиатско-тихоокеанскому региону банка HSBC, считает, что в середине 2004г. политика определения обменного курса юаня должна стать более гибкой. Он не ожидает резкой ревальвации и полагает, что изменения будут происходить постепенно.

В янв. 2004г. глава Центробанка КНР Чжоу Сюочуань заявил, что «давление на Китай по поводу необходимости ревальвации юаня стало слабее, чем в прошлом году, поскольку рост положительного сальдо внешней торговли страны замедлился».

В целях облегчения давления, предложением для которого иногда служат значительные валютные резервы страны (403,25 млрд. долларов по состоянию на конец 2003г.) КНР в конце 2003г. направил 45 млрд.долл. США в 2 государственных коммерческих банка, забывшиеся от долгов.

Официальный представитель Народного банка Китая (ЦБ Китая) заявил, что появившиеся в последнее время публикации в СМИ о предстоящей ревальвации национальной валюты КНР жэньминьби на 5% в марте 2004г. не имеют оснований. С 1994г. в КНР реализуется механизм управляемого плавающего курса юаня, учитывающий соотношение спроса и предложения на рынке, что позволяет поддерживать в основном стабильным обменный курс. Основной задачей совершенствования механизма определения обменного курса является усиление его регулирующего воздействия на экономику, стабильное развитие валютного рынка, достижение сбалансированности международного платежного баланса.

## КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

«Цзинжун шибао», 25.02.2004г.

В 2003г. экономика КНР преодолела многочисленные трудности, но поддержала благоприятные тенденции развития. Народный банк Китая проводил стабильную валютную политику, урегулирование чрезмерно быстрого роста выдачи кредитов осуществлялось только экономическими мерами. Прилагались усилия для обеспечения скоординированного и быстрого роста экономики. Проявившаяся в I пол. 2003г. тенденция к чрезмерно быстрому росту выданных кредитов в IV кв. была поставлена под контроль, обменный курс юаня поддерживался стабильным, оборот финансов был сбалансированным.

— Быстрыми темпами увеличивалось предложение валюты. На конец 2003г. количество денежных средств в рамках агрегата M2 составило 22,1 трлн. юаней, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 19,6%. Амплитуда прироста повысилась на 2,8%. С мая по нояб. 2003г. темпы роста данного агрегата превысили 20%, но к концу года темпы удалось понизить. Объем наличных денег в обращении составил 1,97 трлн. юаней (+14,3%). В течение года в обращение было выпущено 246,8 млрд. юаней (87,9 млрд. юаней).

— Имел место сравнительно быстрый рост выдаваемых финансовыми структурами кредитов в течение первых трех кварталов 2003г., эффективный контроль был налажен только в IV кв.

К концу года остаток по кредитам во всех финансовых учреждениях (включая и предприятия с зарубежным капиталом) в иностранной и нацвалютах составил 17 трлн. юаней. Произошло увеличение статей по кредитам с начала года на 3 трлн. юаней (рост на 1,1 трлн. юаней превысил показатели пред.г.). Из них статьи в юанях выросли на 2,8 трлн. юаней (+ 0,9 трлн. юаней). Остаток по кредитам в валюте увеличился на 27,6 млрд.долл. (+ 18,5 млрд.долл.). В I пол. остаток по кредитам в юанях ежемесячно увеличивался в среднем на 296,5 млрд. юаней, в III кв. на 230 млрд. юаней, в IV кв. на 97,9 млрд. юаней.

В 2003г. рост кредитов проходил в основном по следующим направлениям: кредиты на капитальное строительство — на 637,3 млрд. юаней (+ 319,9 млрд. юаней); потребительские кредиты частным лицам — на 509,1 млрд. юаней (+139,7 млрд. юаней), из них на покупку жилья — 352,8 млрд. юаней (+85,7 млрд. юаней); кредиты по векселям, остаток по которым увеличился на 340,3 млрд. юаней (+ 117,1 млрд. юаней); с/х кредиты увеличились на 153,1 млрд. юаней (+ 35,4 млрд. юаней),

Совокупный остаток по кредитам в данных четырех группах увеличился на 1,64 трлн. юаней, т.е. составил 60% от общего роста. Понижилась доля неблагоприятных кредитов, повысилась эффективность деятельности госкомбанков. К концу 2003г. у финансовых структур осталось 2,4 трлн. юаней неблагоприятных кредитов (-157,4 млрд. юаней), коэффициент неблагоприятных кредитов составил 15,19% (-4,69%). Согласно отчетам госкомбанков — Торгово-промышленного, Сельскохозяйственного, Банка Китая и Строительного, их прибыль за год составила 62,1 млрд. юаней, 19,7 млрд. юаней, 57 млрд. юаней и 51,2 млрд. юаней.

— Происходил сравнительно быстрый рост вкладов в юанях при одновременном снижении вкладов в валюте. В конце 2003г. остаток по вкладам в национальной и иностранной валютах составил 22 трлн. юаней (+3,7 трлн. юаней, темпы роста на 835,1 млрд. юаней превысили пред.г.). Объем вкладов в юанях вырос на 3,7 трлн. юаней по отношению к началу года, рост на 939,9 млрд. юаней превысил показатели аналогичного периода пред.г. Из них вклады предприятий выросли на 1,3 трлн. долл. (+ 0,3 трлн. долл.), а сберегательные вклады — на 1,7 трлн. долл. (+ 0,3 трлн. долл.). Остаток по валютным вкладам сократился на 1,92 млрд.долл., в то время как в 2002г. он вырос на 10,72 млрд.долл.

— Сравнительно быстрый рост базовой валюты, в основном нормальные колебания финансовой системы. На конец 2003г., объем денег Народного банка Китая составил 5,23 трлн. юаней (+16,7%), амплитуда прироста — 4,9%. Этот быстрый рост во многом объясняется увеличением оборота валюты, который за год составил 1,15 трлн. юаней (+ 685 млрд. юаней). К концу 2003г. среднее значение ставки рефинансирования для финансовых структур было установлено в 5,38%. Для государственных комбанков ставка была 4,12%, для акционерных комбанков — 8,33%, для сельских кредитных кооперативов — 8,11%. В целом, финансовые потоки были распределены равномерно.

— В основном стабильный уровень коэффициента прибыльности. В 2003г. уровень ставок по вкладам и кредитам поддерживался стабильным. После снижения 21.02.2002, уровень ставок финансовых структур по вкладам на год был установлен в 1,98%, а ставок по кредитам — 5,31%. Ставка рефинансирования по вкладам установлена в 1,89%. Ставка по повторным кредитам по истечении года — 3,24%. В IV кв. 2003г. ставка по долгосрочным вкладам в коммерческих банках (на срок более 5 лет и в 30 млн. юаней) была определена в 3,6–3,7% (+0,5% по сравнению с началом года).

В 2003г. ставки по вкладам и кредитам в валюте под влиянием изменений на международном рынке сначала снизились, а затем повысились. В дек. годовая ставка по крупным валютным вкладам (более 3 млн.долл.) в коммерческих банках устано-

влена 0,9919%, фиксированная ставка по кредитам — 2,5612%, а средний уровень плавающей ставки — 2,193%, что в основном соответствовало показателю пред.г.

Коэффициент прибыльности на валютном рынке после незначительных колебаний оставался стабильным. В дек. 2003г. на межбанковском рынке недельных и месячных займов ставки были 2,24 и 2,14, т.е. в первом случае оставались на уровне пред.г., а во втором снизились на 0,15%.

### ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

В 2003г. макроэкономическое регулирование столкнулось с определенными сложностями. Народный банк Китая в тесной координации с другими министерствами и ведомствами продолжал проводить стабильную денежную политику, боролся с чрезмерно быстрым увеличением выдаваемых кредитов, обеспечивал благоприятную финансовую обстановку для согласованного развития экономики страны.

Активное использование операций на открытом рынке, поддержание сбалансированного роста денег в обороте. В соответствии с планами развития финансового рынка Народный банк Китая путем выпуска векселей боролся с увеличением оборота инвалюты, увеличивал степень возвратности денег.

С 22 апр. по дек. 2003г. Народный банк Китая провел 63 выпуска векселей Центрального банка на 722,68 млрд. юаней, реально было привлечено 337,68 млрд. юаней. В 2003г. Народный банк Китая провел также 59 аукционов на открытом рынке, благодаря чему из оборота было изъято 1 трлн. 318,6 млрд. юаней, из которых 1 трлн. 49,2 млрд. юаней затем было снова возвращено в оборот, а 269,4 млрд. юаней задержаны в резервных фондах. Оборот инвалюты составил 1 трлн. 145,9 млрд. юаней, объем сделок на открытом рынке оставался сравнительно небольшим, в оборот поступило 876,5 млрд. юаней. Процент по недельным межбанковским кредитам после некоторых колебаний благодаря операциям на открытом рынке вернулся к значению 2,15%.

Повышение ставки рефинансирования. В целях борьбы со слишком быстрым увеличением выдаваемых кредитов и уменьшения выпуска векселей Народный банк Китая с санкции Госсовета 21 сент. 2003г. повысил ставку рефинансирования с 6% до 7%. Об этом решении было объявлено заблаговременно, финансовые структуры смогли к нему подготовиться. При отсутствии необходимых оборотных средств таким структурам оказывалась своевременная поддержка.

21 дек. 2003г. процентная ставка по сверхнормативным гарантийным вкладам финансовых структур в Народном банке Китая была снижена с 1,89% до 1,62%. Для нормативных вкладов ставка осталась 1,89%. Такая мера призвана способствовать сбалансированному и эффективному развитию финансового рынка.

Расширение пределов колебания процентной ставки по кредитам, стимулирование процесса рыночного ценообразования. 10 дек. 2003г. Госсовет утвердил решение Народного банка Китая о расширении с 1 янв. 2004г. пределов колебания процентной ставки по кредитам. Для коммерческих банков и городских кредитных кооперативов этот коридор был расширен в 1,7 раза, для сельских кре-

дитных кооперативов в 2 раза. Такая мера должна способствовать развитию малых и средних предприятий, а также решению проблемы занятости.

Народный банк Китая провел некоторое реформирование системы определения системы управления процентной ставкой. Во-первых, теперь при кредитовании стороны могут на основании взаимных договоренностей устанавливать процент по обслуживанию кредита. Во-вторых, разрешено самостоятельно установление процентов по небольшим вкладам в фунтах стерлингов, французских франках, канадских долларах. Для небольших вкладов в долларах, йенах, евро и гонконгских долларах установлена верхняя планка ставки, коммерческие банки могут изменять ставку самостоятельно, не поднимаясь выше определенного уровня. В-третьих, расширена свобода определения процентных ставок сберегательными кассами в определенных рамках.

Контроль за кредитованием рынка недвижимости, руководство выдачей кредитов коммерческими банками. Поддержание стабильного и здорового развития строительства рынка недвижимости очень важно для развития экономики страны. В целях борьбы с чрезмерно быстрым ростом кредитования недвижимости и возникающими в этой связи угрозами Народный банк Китая издал соответствующее постановление за номером 121. Оно было направлено на ограничение кредитования строительства элитного жилья и покупки частными лицами нескольких квартир.

Одновременно с этим Народный банк Китая активно боролся с явлением перегрева в некоторых областях инвестирования. После тщательного исследования инвестиционных потоков была проведена соответствующая работа с коммерческими банками, их внимание было обращено на возможные финансовые риски при кредитовании.

Активная поддержка эксперимента по реформированию сельских кредитных кооперативов. Такое реформирование непосредственно затрагивает интересы крестьян, оказывает влияние на сельское хозяйство и развитие экономики деревни. По распоряжению Госсовета с I пол. 2003г. соответствующий эксперимент проводится в пров. Шаньдун, Цзилинь, Чжэцзян, Гуйчжоу, Цзянси, Шэньси, Цзянсу и в г. Чунцин. В целях поддержки развития Сельских кредитных кооперативов Народный банк Китая провел несколько специальных выпусков векселей и принял соответствующие постановления. После осуществления реформы данные учреждения должны избавиться от исторического бремени и стать современными предприятиями с хорошей структурой.

Усиление системы строительства финансового рынка. Во-первых, произошло расширение рамок эксперимента по операциям с государственными облигами на Пекин, Шанхай, Цзянсу, Чжэцзян, Фуцзянь, Гуандун. Во-вторых, упростился порядок выхода на рынок межбанковских долговых обязательств. Народный банк Китая своевременно опубликовывал информацию о выпусках различных видах государственных долговых обязательств. В-третьих, нормализована работа по предоставлению информации участниками данного рынка. Участники всекитайского финансового рынка обязаны предоставлять всю необходимую информацию и гарантировать ее подлинность. В-четвертых, был организован 1 выпуск Государ-

ственным банком развития облигаций в долларах внутри Китая на 500 млн.долл. Таким образом, были решены технические вопросы возможности выпуска долговых обязательств в иностранной валюте.

Усиление координации валютной политики с другими методами макроэкономического регулирования. В 2003г. В целях противодействия некоторым возникшим вопросам Народный банк Китая координировал шаги с другими министерствами и ведомствами макроэкономического регулирования, добивался повышения комплексной эффективности принимаемых мер по управлению государственным долгом.

## ФОНДОВЫЙ РЫНОК

1. Быстрый рост сделок на межбанковском рынке. Общий объем сделок на межбанковском рынке в 2003г. составил 2,4 трлн. юаней (+1,2 трлн. юаней или 99,2%). Если посмотреть на направления финансовых потоков, то окажется, что деньги в основном направлялись из государственных коммерческих банков, менее быстро рос поток средств из акционерных коммерческих банков. Направлялись же эти средства больше всего в работающие с ценными бумагами фонды, сельские кредитные кооперативы, политические банки, фирмы по управлению инвестициями и финансовые структуры с иностранным капиталом.

Процентная ставка по межбанковским операциям продемонстрировала такую тенденцию: «снижение – обратный рост – повышение – снижение». В начале 2003г. ставка была 2,16%, в апр. – 1,98%, в мае – 2,16%, в авг. – 2,19%, в окт. – 2,86%, дек. – 2,17 (-0,06% по сравнению с аналог. периодом пред.г.). Средняя годовая ставка была в 2,24% (увеличение на 0,09%), т.е. в целом оставалась достаточно стабильной.

2. Сравнительно хорошо складывалась ситуация с выпуском долговых обязательств, что стимулировало быстрое развитие сделок на вторичном рынке. В 2003г. минфин КНР выпустил государственных долговых обязательств на 628 млрд. юаней (+35,1 млрд. юаней или 5,9%), из которых 250,46 млрд. юаней были оформлены в виде ценных бумаг (+ 103,16 млрд. юаней или 70%), а 377,55 млрд. юаней были записаны в счет погашения предыдущих задолженностей (- 68 млрд. юаней). Комбанки выпустили долговых обязательств на 452 млрд. юаней (не включая пятилетние долларовые облигации на 500 млн.долл. в сент. 2003г.) (+144,5 млрд. юаней или 47%), амплитуда прироста составила 28,3%. Предприятия выпустили долговых обязательств на 35,8 млрд. юаней (+3,3 млрд. юаней или 10,2%). Ставка по этим обязательствам изменялась так: «снижение – возвращение на прежний уровень – снижение».

В 2003г. объем сделок по межбанковским долговым обязательствам рос очень быстро и составил 14,8 трлн. юаней (+4,2 трлн. юаней или 39,3%), из которых 3,08 трлн. юаней составило размещение обязательств (+2,64 трлн. юаней или увеличение в 7 раз), а 11,72 трлн. юаней – их обратная покупка (+1,53 трлн. юаней или 15%). Средства в основном направлялись из государственных коммерческих банков в остальные коммерческие банки и финансовые структуры.

В 2003г. процентная ставка по межбанковским



долговым обязательствам продемонстрировала такую тенденцию: «снижение — обратный рост — повышение — снижение». В начале 2003г. ставка была 2,28%, в апр. — 1,97%, в мае-авг. — 2,24%, в окт. — 3,11%, дек. — 2,17 (-0,14% по сравнению с аналог. периодом пред.г.). Средняя годовая ставка была в 2,35% (+0,28%).

3. Нормальное развитие рынка векселей. В 2003г. предприятия выдали векселей на 2,77 трлн. юаней (+1,16 трлн. юаней или 72,2%; общий объем обязательств по векселям составил 4,44 трлн. юаней (+2,12 трлн. юаней или 91%). На конец 2003г. объем средств по уже подписанным векселям с еще не наступившим сроком погашения составил 1,28 трлн. юаней (+0,54 трлн. юаней или 73,5%).

Здоровое развитие рынка векселей помогает расширению каналов финансирования предприятий и совершенствованию финансовых услуг, является важной частью политики государства. Следует продолжать базовое строительство в этой сфере, повышать эффективность сделок с векселями и бороться с возможными рисками.

4. Стабильное развитие рынка акций. Общая сумма сделок с акциями на Шанхайской и Шэньчжэньской биржах составила в 2003г. 3 трлн. 210 млрд. юаней (+410 млрд. юаней). Ежедневная сумма операций с акциями составила в среднем 13,33 млрд. юаней (+ 12,9% или 1,52 млрд. юаней).

Объем операций с акциями категории «А» составил 3 трлн. 130 млрд. юаней (+410 млрд. юаней). Ежедневная сумма сделок с акциями данной категории — 12,98 млрд. юаней (+ 13,4% или 1,53 млрд. юаней).

В янв.-мае были отмечены повышения курсов акций на обеих биржах. Сводные индексы в Шанхае и Шэньчжэне с отметок 1358 и 389 к маю поднялись до 1576 (+218% или 16,1%) и 441 (+52% или 13,4%). В июне-октябре наблюдалась тенденция по снижению курса акций и деловой активности на рынке акций. К концу окт. индексы опустились до отметок 1348 и 365%. Но, с нояб. 2003г., снова началось повышение и в дек. 2003 гда показатели были 1497 и 379%.

## ИНВЕСТИЦИИ С Ю.КОРЕЕЙ

«Чжунго дуйвай маои», №2, 2004г.

Активизация торгово-экономического сотрудничества между Китаем и Республикой Корея. После установления в 1992г. дипломатических отношений торгово-экономические связи между Китаем и Республикой Корея развиваются стремительными темпами. Согласно китайской таможенной статистике, в 2002г. объем китайско-корейской торговли достиг 44,1 млрд.долл., что в 8 раз больше уровня 1992г., когда данный показатель составлял 5,03 млрд.долл. В 2003г. внешне-торговый оборот между Китаем и РК равнялся 63,23 млрд.долл., при этом экспорт составил 20,1 млрд.долл., импорт — 43,1 млрд.долл. В 2004г. объем торговли между двумя странами превысит 50 млрд.долл., а в 2006г. — 100 млрд.долл.

Одновременно активно развивается инвестиционное сотрудничество. Согласно китайской статистике, в 2002г. в Китае утверждено 4008 проектов с участием корейских инвестиций, при этом объем контрактных инвестиций составил 5,2 млрд.долл., реальных инвестиций — 2,7 млрд.долл. По данным министерства финансов РК, на начало

2001г. в Республике Корея насчитывалось 1848 проектов с участием китайских инвестиций общей стоимостью 152 млн.долл. В 2000г. было реализовано 1165 подобных проектов, что составило 27,3% всех инвестиционных проектов с участием инокапитала в Республике Корея. По данным китайской статистики, в 2002г. в КНР одобрено 7 проектов по использованию китайских инвестиций в Республике Корея на 83 млн.долл., что соответственно в 3,5 и 11,3 раза больше по сравнению с 2001г. Китай постепенно наращивает масштабы своих инвестиционных проектов в Республике Корея. РК занимает 5 место среди основных торговых и инвестиционных партнеров Китая. Китай является крупнейшим инвестиционным партнером и вторым экспортным рынком для Республики Корея.

К концу 2002г. накопленное пассивное сальдо Китая в китайско-корейской торговле достигло 82,4 млрд.долл. и продолжает увеличиваться по мере дальнейшего развития двусторонних экономических связей. Одностороннее расширение инвестиционного сотрудничества не отвечает долгосрочному и стабильному развитию взаимодействия между странами. В этой связи активизация и увеличение китайских капиталовложений в корейскую экономику является логичным выбором для китайских предприятий особенно в свете реализации политики «выхода на внешние рынки».

Как представляется, достаточно большое количество китайских предприятий оценило перспективы южнокорейского рынка и прикладывает значительные усилия для налаживания инвестиционного сотрудничества.

Республика Корея расходует средства для получения инвестиций. Корея, ранее активно привлекавшая иностранных инвесторов, в последние несколько лет испытывает определенные сложности в привлечении инокапитала. В 2000г. объем иностранных инвестиций в экономику Республики Корея достиг 9,3 млрд.долл., в 2001г. он составил 3,5 млрд.долл., а в 2002г. — лишь 1,97 млрд.долл. За первые 5 мес. 2003г. в экономику РК было направлено всего 421 млн.долл. инокапитала, что в 2 раза меньше по сравнению с аналог. периодом 2002г. (812 млн.долл.).

С тем, чтобы переломить имеющуюся тенденцию и улучшить инвестиционный климат, во II пол. 2003г. корейское правительство одобрило исправленный проект «Закона о стимулировании иноинвестиций», который предусматривает введение системы субсидий для иностранных инвесторов и осуществление другой льготной политики. Среди основных мер можно отметить.

1. Иностранные вложения могут осуществляться не только в форме капитала, оборудования, но и в форме прав на интеллектуальную собственность, недвижимости на территории РК, акций.

2. В отношении предприятий с иноинвестициями, соответствующих определенным условиям, применяется льготная налоговая политики. Определено 467 высокотехнологичных производства и 149 видов услуг, а также «зоны иностранного инвестирования» и зоны свободной торговли, в рамках которых предприятия с иностранными инвестициями освобождаются от уплаты налогов. Предприятия, соответствующие определенным условиям, после реализации проектов с привлечением иностранного капитала в течение семилет-

него периода освобождаются от уплаты налога с юрлиц, подоходного налога, налога с дивидендов, а в последующий трехлетний период оплачивают налоги в 50% размере.

3. Иноинвесторам предоставляется помощь по приобретению и аренде государственных и общественных земельных фондов. Срок аренды иностранными инвесторами земельных участков определяется 50 гг. с последующим продлением на 50 лет. В случае аренды государственных или общественных земель, в зависимости от масштабов и сфер вложений, можно получить 50-100% скидку на арендную плату. При покупке земельных участков, принадлежащих государству, оплата может производиться в рассрочку.

4. Центральное правительство предоставляет необходимую помощь местным правительствам в работе по привлечению иностранных инвестиций. Финансовая помощь, как правило, заключается в строительстве специальных районов по привлечению инокапитала, покупке земли и сдаче ее в аренду учреждаемым совместным предприятиям, снижении арендной платы, предоставлении дотаций на обучение персонала для СП.

5. Создание зон иностранных инвестиций. В таких районах помимо предоставления льготного налогообложения совместные предприятия также освобождаются от арендной платы и других административных взносов. Здесь имеется вся необходимая производственная инфраструктура, предлагаются высококлассные бытовые условия, включая наличие школ, больниц.

Основные отрасли в Республике Корея, привлекающие для вложения иностранного капитала. После азиатского финансового кризиса Корея постоянно совершенствует структуру своей экономики, создает новые экономические зоны, улучшает инвестиционный климат, снимает существующие ограничения, предоставляя таким образом китайским предприятиям хорошие возможности выхода на свой рынок. Однако следует учитывать, что Корея — экспортоориентированная страна с небольшими запасами природных ресурсов, поэтому иностранным предприятиям, связанным с производством ресурсоемкой продукции или продукции с низкой степенью обработки, крайне тяжело закрепиться на корейском рынке.

Китайским инвесторам целесообразно вкладывать средства в более продвинутое высокотехнологичное производство, имея в виду, что это даст возможность повысить научно-технический потенциал внутри Китая, позволит восполнить имеющиеся на данный момент пробелы и ускорит вывод страны на новый технологический уровень. В этой связи необходимо обратить внимание на следующие отрасли корейской промышленности:

1. Судостроение. Среди крупнейших мировых судостроительных компаний четыре — южнокорейские. У РК имеется большой опыт строительства нефтяных танкеров и других судов. В 2002г. экспорт судов из Ю.Кореи составил 10,5 млрд.долл. (6,5% всего экспорта РК). В стране существует 130 предприятий, занимающихся судостроением.

2. Полупроводники. Самая крупная отрасль промышленности Республики Корея, в которой работают 300 предприятий. Экспорт данной продукции в 2002г. достиг 20,4 млрд.долл. (10,2% всего экспорта РК).

3. Автомобилестроение. Занимает одно из лидирующих мест в мире. В 2002г. в РК было произведено 3,15 млн. автомобилей, при этом половина из них экспортирована в другие страны.

4. Металлургия. Это одна из базовых отраслей промышленности Республики Корея, в которой работают 280 предприятий. В 2002г. в РК произведено 45,4 млн.т. стали, что стало пятым результатом в мире.

5. Текстильная промышленность. Корея занимает пятое место в мире по объему экспорта текстильной продукции. Широко развито производство синтетических волокон. В 2002г. РК экспортировала текстиля на 15,7 млрд.долл.

6. Производство запасных частей и материалов. В данной отрасли работают 28000 предприятий, стоимость произведенной продукции составляет порядка 30% суммарной стоимости продукции обрабатывающей промышленности РК. Высокий научно-технический уровень развития данного производства. Корейское правительство осуществляет политику поддержки указанной отрасли.

7. Производство электронных товаров. В 2002г. Корея экспортировала электроники на 61,1 млрд.долл., в т.ч. на полупроводники приходилось 16,6 млрд.долл., мобильные телефоны — 9,7 млрд.долл., мониторы — 4,6 млрд.долл. РК является одним из мировых лидеров по производству электронных товаров.

8. Телекоммуникационная сфера. В 2002г. объемы инвестиций в данную область составили 4,8 млрд. вон, что составило 8,9% объема валового национального продукта.

## ФИНАНСЫ И КРЕДИТЫ

«Цзинжун шибао», 16.01.2004г.

Динамика роста агрегата предложения денег M2 достигла к концу 2003г. уровня в 22,1 трлн. юаней (+19,6% относительно 2002г., или на 2,8 процентных пункта выше). Динамика роста агрегата M1 составила 18,7% (или 8,4 трлн. юаней), что на 1,9%, выше показателя 2002г. Динамика роста агрегата M2 на 9,4% опережает обобщенное значение темпов роста ВВП и коэффициента роста потребительских цен (ICP).

На конец 2003г. остаток наличных денег в обращении (агрегат M0) составил 2 трлн. юаней (+14,3%). Накопленная денежная эмиссия в 2003г. составила 246,8 млрд. юаней (+55,3%).

Остатки по вкладам во всех кредитных учреждениях (в т.ч. и иностранных) на конец 2003г. в иностранной и нацвалюте составили 22 трлн. юаней (+20,2%). Накопленные остатки по вкладам в национальной валюте составили 20,8 трлн. юаней (+21,7%), что на 2,8% выше уровня 2002г. Накопленные остатки по вкладам предприятий составили 7,2 трлн. юаней (+20,8%). Остатки по вкладам населения в иностранной и нацвалюте составили 10,4 трлн. юаней (+19,2%). Остатки по депозитным вкладам составили 967,5 млрд. юаней (+30,2%), по срочным вкладам — 695,7 млрд. юаней (+19,9%), тем самым на долю депозитных вкладов пришлось 58% всех сбережений населения, или был на 2% выше уровня 2002г.

Объем накопленных в 2003г. вкладов в иностранной валюте составил 148,7 млрд.долл. (-1,3%). В т.ч. остатки по вкладам предприятий составили 51,9 млрд.долл. (+1%). Остатки по вкладам населения в инвалюте составили 85,5 млрд.долл. (-4,3%).

Объем остатков по кредитам в иностранной и национальной валюте в на конец 2003г. составил 17 трлн. юаней (+21,4%), в т.ч. в юанях 2,64 трлн. юаней (+66,8%), в инвалюте 28,1 млрд.долл. (+325,8%). В т.ч. остатки по кредитам в нацвалюте составили 15,9 трлн. юаней (+21,1%, или на 5,3% выше относительно 2002г.).

По статьям кредитования в национальной валюте рост кредитов по векселям составили 340,3 млрд. юаней (+52,5%), краткосрочным кредитам 949,6 млрд. юаней (+22,5%), средне- и долгосрочным кредитам, главным образом для покупки жилья и приобретения автомобилей 1,4 трлн. юаней (+75,8%); кредитование капитального строительства – 637,3 млрд. юаней (+100,8%), жилищного строительства составило 24,9 млрд. юаней (-71,9%); кредитование сельского хозяйства увеличилось на 153,1 млрд. юаней (+30,1%); прирост кредитования оборотных средств промпредприятий составил 257,4 млрд. юаней (-5,1%); средне- и долгосрочные кредиты частным лицам увеличились на 478,4 млрд. юаней (+35,9%).

Остатки по кредитам в иностранной валюте составили 130,2 млрд.долл. (+26,7%), в т.ч. прирост по краткосрочным кредитам составил 45,1 млрд.долл. (+45,2%), средне- и долгосрочным кредитам 46,5 млрд.долл. (+24,6%).

В 2003г. объем операций на межбанковском рынке составил 17,11 трлн. юаней (+40,4% относительно 2002г.). Скорость обращения кредитных средств составила 1,03, т.е. ускорилась на 0,14 – время одного обращения было 354 дня, или на 60 дней быстрее показателя в 2002г. Процентная ставка на межбанковском рынке по заимствованиям в дек. 2003г. снизилась с 2,86% до 2,51% (снижение на 0,35%), по выкупу ценных бумаг с 3,11% до 2,71% (снижение на 0,4%). Средняя ставка обменного курса юаня к доллару США за дек. 2003г. составила 8,2770 юаней. **Валютные резервы на конец дек. 2003г. составляли 403,3 млрд.долл., т.е. увеличились с начала года на 116,8 млрд.долл. (+40,8%). На конец года 2003г. обменный курс юаня составил 8,2767 за 1 доллар США.**

Золотой запас в Китае в 2003г. составлял 600 т., т.е. остались на уровне 2002г. Объем производства золота в 2003г. составил 200 т. 598 кг. (+13,2%). В конце 2003г. цена 1 грамма золота (чистота 99,95%) составила 111,11юаня (или повысилась на 20% относительно цены 2002г.). С 13 авг. 2003г. начались биржевые операции с платиной, ее цена повысилась с 189,9 юаней за грамм в авг. до 223,27 юаней к концу года (+17,6%).

## БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ ДЕНЕГ

«Цзинжун шибао», 02.01.2004г.

Законодательная база, регулирующая деятельность по контролю и предотвращению легализации незаконных доходов в Китае, в настоящее время находится в стадии формирования. Общенациональный закон в данной сфере пока не принят. До недавнего времени функции координатора в сфере борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма выполнялись Министерством общественной безопасности КНР. Осенью 2003г. в рамках Народного банка Китая (НБК, Центральный банк КНР) создано Бюро по борьбе с отмыванием денег, преобразованное из ранее существовавшего Охранного бюро НБК, в функции которого входило обеспечение безопасности дея-

тельности системы НБК, общий анализ и предотвращение финансовых мошенничеств и хищений.

27 дек. 2003г. на 6 сессии ПК ВСНП (Всекитайского собрания народных представителей) 10 созыва принято «Решение о внесении изменений в «Закон КНР о Народном банке Китая», в соответствии с которым (ст. 4 нового варианта закона) все функции по руководству, контролю и организации в общестрановом масштабе деятельности по борьбе с отмыванием денег, а также по координации работы соответствующих правительственных подразделений перешли к НБК.

Параллельно в рамках Контрольно-ревизионного департамента Госуправления КНР по валютному контролю действует Отдел по борьбе с отмыванием денег.

На общегосударственном уровне вопросы борьбы с легализацией незаконных доходов нашли отражение в Ст. 191 «Уголовного кодекса КНР» (принят 01.07.1979г., дополнен 14.03.1997г.), устанавливающей следующее: «Лица, совершившие одно из следующих действий с целью заведомого сокрытия источников и характера происхождения средств, полученных от преступлений в сфере наркобизнеса, деятельности мафиозных структур, терроризма, контрабанды, и доходов от них, приговариваются к тюремному заключению на срок не более 5 лет и (или) к штрафу на, равную 5%-20% объема отмываемых средств, с конфискацией доходов, полученных от вышеуказанных преступлений; при наличии отягчающих обстоятельств срок заключения составляет 5-10 лет, а, сумма штрафа 5%-20%: предоставление финансовых счетов; оказание содействия в переводе денежных средств или товаров в наличность или финансовые инструменты; оказание содействия в переводе средств через переводной счет либо другими способами; оказание содействия в переводе средств за рубеж; другие способы сокрытия незаконных средств, полученных преступным путем, и источников их происхождения.

Организации, причастные к вышеуказанным преступлениям, приговариваются к штрафу; управляющий персонал и другие сотрудники, непосредственно отвечающие за совершение преступления, приговариваются к тюремному заключению на срок не более 5 лет». На уровне административного законодательства в целях борьбы с легализацией незаконных доходов действуют следующие акты:

– «Временное положение о контроле за наличностью» (указ Госсовета КНР №12 от 8 сент. 1988г.) и «Правила реализации «Временного положения о контроле за наличностью» (23 сент. 1988г.), определившие сферу применения наличных денег и ограничившие объем наличных сделок;

– «Положение о режиме использования настоящих имен при личных сберегательных счетах», исключающее возможность открытия анонимных счетов или счетов на вымышленные имена и облегчающее возможность контроля за клиентурой банков.

Среди ведомственных инструкций особого внимания заслуживают принятые НБК в янв. 2003г. указы №1-3: «Положение о борьбе финансовых структур с отмыванием денег», «Административные правила предоставления информации о крупных и подозрительных операциях в юанях» и «Административные правила предоставления информации о крупных и подозрительных операциях в иностранной валюте».

Согласно вышеуказанным положениям крупными считаются следующие операции, в юанях (разовые операции): при наличном расчете: свыше 200 тыс. юаней; при безналичном расчете: между юрлицами – свыше 1 млн. юаней, между физическими лицами (или между физ. и юрлицом) – свыше 200 тыс. юаней;

В инвалюте (разовые операции или сумма операций за 1 день): при наличном расчете: свыше 10 тыс.долл.; при безналичном расчете: между физлицами – свыше 100 тыс.долл., между юрлицами – свыше 500 тыс.долл.

К категории подозрительных, в соответствии с указанными документами, относятся операции, сумма, частота совершения, источник или направление использования средств которых обладают какими-либо необычными характеристиками. Для операций в юанях установлено 13 признаков подозрительных операций (помимо определяемых самостоятельно НБК или финансовыми посредниками):

1) разовое снятие большого объема средств, поступивших на счет небольшими суммами либо наоборот;

2) явное несоответствие частоты и объемов операций масштабам деятельности предприятия;

3) явное несоответствие направления операций сфере деятельности предприятия;

4) явное несоответствие текущих операций предприятия особенностям его деятельности;

5) явное несоответствие периодически осуществляемых крупных операций характеру и особенностям деятельности предприятия;

6) частое осуществление в течение короткого периода времени операций между одними и теми же плательщиками и получателями платежей;

7) внезапное перемещение по неясной причине большого объема средств в течение короткого периода времени через счет, долгое время не использовавшийся;

8) частое получение в течение короткого периода времени предприятием переводов от частного лица, явно не имеющего отношения к сфере деятельности предприятия;

9) явное несоответствие суммы, частоты и направлений использования наличного вклада (снятия) обычным операциям клиента;

10) перемещение через личный счет в банке суммы свыше 1 млн. юаней за короткий период времени;

11) частые операции в течение короткого периода времени с клиентами из регионов, связанных наркоторговлей, контрабандой и террористической деятельностью;

12) частое открытие и закрытие счетов, которому предшествует перемещение больших объемов средств;

13) намеренная разбивка большого объема средств на мелкие суммы с целью избежания контроля за крупными операциями.

По операциям в инвалюте только для наличных операций установлено 11 подозрительных признаков, для безналичных – 20 признаков.

Вышеуказанные документы устанавливают необходимость создания каждым из финансовых посредников специальных структур по осуществлению мониторинга крупных и подозрительных операций, Информация о таких операциях должна предоставляться в течение следующего рабочего дня в отделения НБК и храниться финансовыми посредниками 5 лет со дня совершения операции.

Вопросы предотвращения легализации незаконных доходов отражены в «Положении о контроле за банковскими счетами», «Положении о контроле за зарубежными счетами в иностранной валюте», «Уведомлении о контроле за крупными наличными платежами», «Положении о регистрации крупных наличных платежей».

Законодательную базу формируют также международные договоры, членом которых является Китай, такие как «Конвенция ООН о запрещении незаконной транспортировки наркотических лекарств и психотропных веществ» 1988г., «Конвенция ООН о борьбе с транснациональной организованной преступностью» 2002г., «Конвенция ООН о борьбе с коррупцией», подписанная в дек. 2003г. в Мексике.

## СЕВЕРО-ВОСТОЧНЫЙ БАНК

«Цзинжун шибао», 15.01.2004г.

Три государства – Китай, Япония и Южная Корея приняли решение о создании совместного Северо-Восточного Банка (НАСВ). Об этом было объявлено на конференции Совета по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (РЕСС), посвященной неправительственному экономическому сотрудничеству между тремя северо-восточными государствами 27-28 окт. 2003г. в Тяньцзине. Генеральный офис предполагается расположить в этом городе.

Название и уставной капитал пока не определены, однако было решено, что 3 страны-учредители будут иметь равные доли. Являясь коммерческим банком, он будет финансировать финансовыми институтами и фирмами из трех стран. Целью создания банка является обслуживание индивидуальных, малых и средних предприятий в Северо-Восточной Азии и финансирование проектов в данном регионе. Вновь созданный коммерческий банк будет отличаться от таких некоммерческих организаций как АЗБР и Всемирный банк, которые финансируются правительствами государств-членов.

Согласно положениям от дек. 2001г. об финансовых организациях, имеющих иностранное участие, по крайней мере, один из инвесторов НАСВ должен являться иностранным коммерческим банком и быть зарегистрирован или иметь представительство в Китае. На конец года предшествующего инвестициям в НАСВ, общие активы инвестора должны составлять не менее 10 млрд.долл.

С 1980г. экономические связи между Китаем, Японией, Южной Кореей сохраняют устойчивый рост. Объем торговли между этими тремя государствами составил 200 млрд.долл. в 2002г. и имеется устойчивая тенденция к значительному росту. При этом развитие Монголии, КНДР и российского Дальнего Востока требует значительных капиталов, которые с трудом обеспечиваются существующими финансовыми институтами в Северо-Восточной Азии. По оценкам некоторых исследовательских агентств, на развитие и совершенствование инфраструктуры в Северо-Восточной Азии в последующие 15-20 лет требуется ежегодных инвестиций в 7,5 млрд.долл. На сегодня объем ежегодных инвестиций может достигать лишь 2,5 млрд.долл. и существенную нехватку сможет восполнить вновь создаваемый банк.

Об этом также заявил премьер-министр Республики Корея Нам Дук У, обращаясь к участникам ежегодного форума Боао. Он сказал, что тер-

ритория, занимаемая Японией, Южной Кореей и восточной частью Китая является одним из 3 центров мировой экономики, наряду с Северной Америкой и Европейским Союзом. Далее, он сказал, что западная часть Китая, Монголия, КНДР и российская Сибирь являясь менее развитыми территориями, обладают ценными запасами природного газа, минеральных, водных, ресурсов, древесиной, рыбой, а также земельными и людскими ресурсами. Сибирь обладает 32% общемировых запасов природного газа. Поэтому, необходимо решение насущных вопросов по финансированию региональных инфраструктурных проектов в регионе, включая строительство автомобильных, в т.ч. скоростных, железных дорог, трубопроводов, инфраструктуру воздушного сообщения, портовые сооружения, телекоммуникационных систем, установок по выработке и передаче электроэнергии, водных ресурсов и частных сооружений.

Финансовые ресурсы, предоставляемые АзБР и Всемирным банком не удовлетворяют растущим запросам в инвестициях, в связи с этим встала необходимость создания институционального механизма для привлечения дополнительных ресурсов с международного финансового рынка.

### СОТРУДНИЧЕСТВО С АЗБР

«Цзинжун шибао», 30.01.2004г.

Основной упор действий Азиатского банка развития в КНР направлен на помощь в снижении бедности в продвижении устойчивого экономического роста, направленного против бедности. Исследования показывают, что улучшение дорог может снизить бедность, т.к. увеличивает предложение новых услуг и рынков. Слабая инфраструктура и неразвитость потребительского рынка были 2 основными причинами, почему иностранные компании не рассматривают расширение своих операций во внутренних провинциях. Китайские частные компании также рассматривают несовершенные дороги как основной сдерживающий фактор для их действий в западном регионе. АзБР может оказать помощь в улучшении инфраструктуры поддержки роста рыночной экономики и в интеграции бедных внутренних регионов с развитыми прибрежными. Все проекты автомобильных и железных дорог разработанные на 2003-05гг. привязаны к внутренним провинциям таким как Ганьсу, Юннань, Нинся и Сычуань. Проекты строительства скоростных дорог дадут развитие местным дорогам для улучшения связи сельских жителей с развитыми региональными экономическими центрами. Финансирование транспортных проектов включает также обучение в области реструктуризации транспортного сектора, развития сельских дорог, сельского транспортного сервиса.

Развитие экологически чистых источников энергии является важным в обеспечении устойчивого развития страны, когда уголь является главным энергетическим источником и загрязнителем воздуха. Предлагаемые программы улучшат систему передачи энергии и сельских электрических систем, дадут развитие проектов малых ГЭС на западе страны и проектов использования метана из угольных пластов в провинциях Шанси и Ляонин.

В сельскохозяйственном секторе улучшение продуктивности является необходимым условием для повышения дохода сельчан. Будущие проекты

окажут поддержку сохранению земельных ресурсов и сельскому развитию в провинции Фуцзянь и внедрению использования засушливых земель в таких провинциях как Хэнань и Ганьсу.

Совместными усилиями КНР и АзБР проводят реформы, включающие усиление роли регуляторов в банковской системе, страховании, рынке капиталов. Новые законы и правила были подготовлены с помощью АзБР такие как: Правительственный закон о закупках. Закон о поддержке малых и средних предприятий. Закон о доверительном управлении. Правила о демпинге, дотациях и дополнительных пошлинах, защитных мерах, об импорте и экспорте товаров.

АзБР также оказывает помощь в выполнении банковских законов и правил, в составлении новых законов против финансовых преступлений, таких как отмычка денег. Также оказывается помощь в финансовом управлении и усилении юридической системы по выполнению правил ВТО.

Развитие частного сектора. Частный сектор является движущей силой в создании рабочих мест и повышении производительности. Поправка к конституции 1999г., согласно которой частный сектор был официально признан как ключевая составляющая экономики страны, сняло основной политический барьер развития этого сектора. Однако частный сектор сталкивается с такими проблемами как: неразвитая инфраструктура, нехватка финансовых ресурсов, некавалифицированность, в управлении и нехватка технической квалификации. План действий АзБР, включающий оказание технической помощи в преодолении этих проблем, был представлен правительству КНР. Китайские и иностранные компании заявили о необходимости прозрачности и ясности политики правительства КНР и создании среды для развития бизнеса.

Общественные программы АБР 2003-05гг. поддерживают развитие инфраструктуры во внутренних провинциях и способствуют снятию физических барьеров в развитии частного сектора. АзБР поддерживает развитие альтернативного финансового механизма через Закон о поддержке малых средних предприятий, через увеличение кредитов, и предоставление услуг по консультированию в бизнесе; поддерживает реструктуризацию транспортного и энергетического секторов и информационной индустрии, чтобы позволить частному сектору шире участвовать в этих областях. Действия АзБР в частном секторе КНР направлены на развитие инфраструктуры и финансовом посредничестве.

Региональное сотрудничество. Китай активно участвует в программах, инициированных АзБР: провинция Юннань в программе «Большой субрегион Меконга»; провинция Синьцзян в Центральной Азии; провинция Внутренняя Монголия в «Субрегионе Китай-Монголия»

Улучшение приграничных режимов под влиянием этих инициатив, позволяет сокращать бедность, присущую приграничным регионам, в которых проживает большое количество китайцев. АзБР вовлечен в несколько проектов строительства дорог, которые свяжут провинцию Юннань и юго-запад Китая с другими странами «Большого Меконга». Китай также поддерживает транспортный проект Куньминь-Чианг Рай (Лаос), как приоритетный проект программы «Большого Меконга». Китай выделил 6 млн.долл. на поддержку это-

го проекта, а также 24 млн.долл. беспроцентного займа на строительство Лаосской части дороги. АзБР также работает над проектом, который поможет Китаю и Монголии совместно противостоять загрязнению от пылевых и песчаных бурь.

Защита окружающей среды и управление ресурсами Китай признает сильную корреляцию между бедностью и состоянием окружающей среды. Многие города страдают от загрязнения воздуха и воды, которые сдерживают рост городов. Деградация окружающей среды истощает природные ресурсы, пахотные земли, водные ресурсы во многих частях страны и отягчает жизнь деревенской бедноты. 90% официально зарегистрированных бедных живут на деградированных землях. Китай нацелен увеличивать общие инвестиции в окружающую среду с 0,9% от ВВП в 9 пятилетке до 1,3% от ВВП в 10 пятилетке.

Помощь АзБР в 2004-05гг. будет оказана в управлении вопросами почвенных и водных ресурсов (например р. Хай и озера Байандиан); в улучшении качества окружающей среды в городских условиях (г.Сучжоу и Фучжоу); в развитии экологически чистых форм энергии (микро ГЭС, на метане из угольных пластов). Техническая помощь также была оказана в принятии Закона о экологически чистой продукции; формулировании национальной стратегии по консервации почв и водных ресурсов; в определении принципов формирования базы, покрывающей себестоимость, при расчете водных тарифов в городах.

Предполагаемая техническая помощь в 2004-05гг. нацелена на улучшение управления окружающей среды в западных регионах, обеспечивающее эффективность инвестиций на защиту окружающей среды; контроль межпровинциальных кислотных дождей, и над расточением угольных ресурсов.

АзБР будет продолжать участвовать в работе Китайского совета по Международной кооперации по охране окружающей среды и развитию, который вырабатывает рекомендации членам правительства в области политики по защите окружающей среды.

АБР оказывает помощь КНР в выработке 10-летнего стратегического партнерства по программе GEF (Global Environment Facilities) OP12 (Оперативная программа 12) по сдерживанию деградации земельных ресурсов, основной причины сельской бедности. Партнерство направлено на: 1) борьбу с деградацией земельных ресурсов и восстановлением продуктивности экосистем в выбранных экорегионах; 2) добиваться глобальных положительных результатов через сохранение биоразнообразия и утилизацию углерода; 3) проведение обучения по управлению интегрированными природными ресурсами применительно к КНР и на мировом уровне. Первоначально программа проводилась в провинциях Синьцзян, Внутренняя Монголия, Нинся, Цинхай, Ганьсу, и Шаанси, в которых находится 97% эрозивных ветром и опустыненных земель и 54% площадей, эрозивных водой, всего западного региона.

Социальное развитие. Хотя имеется существенное улучшение по показателям социального развития КНР, необходимо приложить много усилий по улучшению оказания социальных услуг расширения к ним доступа, особенно сельского населения, и решению возникающих проблем, таких как городская бедность и увеличение регионального неравенства. В правительственном бю-

джете на долю здравоохранения и образования заложено только 4,1%, основная доля расходов ложится на плечи местных правительств. Увеличение расходов центрального бюджета на социальные услуги обеспечивает бедным слоям населения доступ к этим услугам.

Политика КНР направлена на использование внутренних ресурсов концессионных фондов на образование и здравоохранение, поэтому ожидать значительной помощи в эти сектора не приводится.

Техпомощь АзБР будет также направлена на дистанционное образование для детей, проживающих в западных провинциях. Другой вид технической помощи будет оказан для проведения реформ в финансировании обязательного образования для детей, не имеющих возможностей для обучения, особенно будет касаться девочек и детей из малочисленных народностей. Пробное субсидирование этих программ по дистанционному обучению будет начато в 2005г., при этом будут привлекаться средства концессионных фондов.

Несколько проектов по снабжению водой и очищению ее в провинциях Фучжоу и Цзилинь, а также в малых городах в провинциях Шаньдун и Хэнань на р. Хай будут продолжены, чтобы улучшить снабжение населения очищенной водой. Намеченные программы технической помощи в 2004-05гг. помогут решать проблемы с нехваткой воды в сельской местности и санитарные проблемы, продвигать реформы в городском секторе.

Координация внешних фондов и Соглашения о партнерстве. Через свою резидентскую миссию в КНР (PRCM), АзБР координирует свою деятельность с Всемирным Банком и Японией, с двумя другими основными внешними агентствами — фондами в КНР и другими партнерами по развитию. PRCM регулярно участвует во встречах и семинарах местных целевых рабочих групп и информирует о деятельности АзБР.

Департамент международного развития Великобритании и АзБР создали партнерство на базе «Фонда по Сотрудничеству по снижению бедности». Предлагаемое партнерство КНР и программа GEF по OP12 также обеспечит возможности для заинтересованных агентств оказать помощь КНР в борьбе с деградацией земли и вызвать отклик КНР к присоединению к международным конвенциям таким как «Конвенция по борьбе с опустыниванием»; «Конвенция по биологическому разнообразию», «Рамочная конвенция ООН по изменению климата».

Представление мониторинга и оценки. АзБР провел оценку более 2 проектов, по которым были выданы займы. Они были расценены как успешные с устойчивой прибылью. В оценочном докладе по проекту Хэйлуцзянской скоростной дороги были сделаны рекомендации по доработке дизайна проекта, серьезные замечания по устранению технических недостатков и повышения безопасности проекта. Было также рекомендовано создать базу по мониторингу и оценке выгоды. По оценкам Гуандунского проекта по тропическим культурам было сделано заключение, что необходимо тщательный анализ сравнительных преимуществ сельскохозяйственных культур, а также оценка влияния изменений в субсидировании и финансовая жизнеспособность проекта.

Необходимы большие финансовые ресурсы, чтобы оказать помощь КНР реструктурировать свою экономику и провести свою региональную

стратегию по повышению уровня дохода и снижению бедности во внутренних провинциях. В 2003-05гг., **сумма займов АЗБР КНР может вырасти до 1,5 млрд.долл. ежегодно** (против 1 млрд.долл. ежегодно в среднем в 1999-2001гг.; в 2002г. — 3 млрд.долл.). 77% предложенных АЗБР проектов относится к центральным и западным районам; в 1986-2002гг. — 49%. В финансируемых АЗБР проектах по-прежнему будет доминировать транспортный сектор; также возрастет доля социальной инфраструктуры в общем объеме финансирования в 2003-05гг.

В 2003-05гг. будут привлекаться ресурсы и из других источников (фондов). Программы технической поддержки АЗБР будут поддерживать реформы, направленные на содействие устойчивому развитию и росту, участие частного сектора, принятие законов, усиление общественного сектора, создание среды для бизнеса и рост интеграции страны в глобальную экономику. В эти годы через фонд DFID будут финансироваться программы по борьбе с бедностью. Также будут появляться темы защиты окружающей среды в городских условиях, очищения воды, возобновляемых видов электроэнергии, сдерживания деградации земли. Через программы технической помощи будут финансироваться программы обучения. Следуя все большей децентрализации китайского общества, в рамках этих программ, будут устанавливаться прямые связи с провинциальными правительствами. Им будут направляться приоритетные для АЗБР темы финансирования.

Ожидается, что 84% займов будет направлено на проекты, расположенные в центральных и западных регионах, где проживает большинство беднейших слоев населения. Транспортный сектор будет доминировать в финансируемых программах, на него будет приходиться 61% общей суммы займов. Это отражает высокий приоритет правительства Китая на развитие экстенсивной и интегрированной транспортной сети на данной стадии развития Китая — более бедные внутренние районы необходимо связать с рынками.

Проекты по защите окружающей среды занимают более 10% всего объема займов. АЗБР также поддерживает проекты по очистке питьевой воды, направленные против загрязнения воды и на снижение городского загрязнения.

В энергетическом секторе будут финансироваться проекты, направленные на создание возобновляемых и экологически чистых источников энергии, а также применимых в сельской местности.

В янв. 2003г. АЗБР одобрил выделение займа в 500 млн.долл. на строительство 377 км. железной дороги Восток-Запад. Это наибольший заем из когда-либо выделявшихся Китаю. Эта ж/д простирается от г.Ичанг, провинция Хубей, до г.Ванчжоу, территория муниципалитета Чунцин на юге Китая, через 8 горных уездов, 5 из которых экономически неразвиты. Будет построено 24 новых станций вдоль дороги и одна из двух существующих будет расширена.

АЗБР также выделил 150 тыс.долл. на защиту животных, обитающих в ареалах вдоль прохождения дороги. Общая стоимость проекта 2,36 млрд.долл., срок окончания строительства-конец 2009г. Остаток средств на строительство будет финансироваться министерством железных дорог и Государственным банком развития.

АЗБР выделяет 250 млн.долл. на строительство китайской части дороги между г.Куньминь на юго-западе Китая и Бангкоком (Таиланд). Эта дорога длиной 1850 км., является очень важной частью в Азиатской сети дорог, проходящая также через Лаос. Китайская часть дороги начинается в столице провинции Юннань, г.Куньминь и заканчивается в г.Мохэ, на границе с Лаосом. Китай потратит 2,1 млрд.долл. на строительство и обновление дорог в этой части к 2007г. Длина китайской части составляет 147,37 км., стоимость 805,8 млн.долл. Строительство займет 3г., **30% из общей длины приходится на мосты и тоннели.** Эксперты считают, что это наиболее трудный проект, который когда-либо принимался в Китае.

АЗБР одобрил выделение займа 270 млн.долл. на городской транспортный проект в древнем китайском городе Сиане. По проекту должна быть построена кольцевая автодорога в 71 км., включая мосты и эстакады, и 16 км. дорог, связывающих с ней. Это снизит дорожные заторы, обеспечит дорожную безопасность, улучшив управление дорожным движением, будут установлены контролируемые системы, улучшена система обслуживания автобусов и т.д. Планируется построить и внедрить в практику станции по заправки сжатым природным газом, для введения в действие плана по управлению качеством воздуха и контролю над выпуском автомобилей. Загрязнение воздуха и связанные с этим кислотные дожди вызывают разрушение многие исторических памятников в Сиане, столице провинции Шаанси, где располагаются всемирно известные терракотовые фигуры воинов. Как отмечают представители АЗБР, данный проект является единственным в своем роде, улучшающий общественный транспорт и дорожную безопасность, развивая инфраструктуру. Этот проект даст модель для городских транспортных систем, делая их быстрее и безопаснее, экологически более чистыми.

АЗБР готовится к выпуску облигаций в Китае на 1 трлн.юаней. Данный проект был представлен правительству Китая. АЗБР будет первым международным финансовым институтом, кому будет позволен выпуск облигаций на внутреннем рынке Китая. Облигации будут являться долгосрочными, деноминироваться в юанях и не будут являться рисковыми. Малые и средние предприятия испытывают нехватку в средствах и банковские риски приходятся главным образом на них. Между тем, накопившиеся сбережения в китайских банках в объеме 10 трлн. юаней используются неэффективно. Выпуск облигаций АЗБР окажет помощь китайскому рынку облигаций перенять практические формы из мировой практики.

Со времени присоединения КНР к АЗБР 15 лет назад, количество совместных кооперационных программ между АЗБР и Китаем возросло до 90. Стоимость займов АЗБР Китаю возросла год от года от 100 млн.долл. до более 1 млрд.долл. На конец 2003г. Китай получил займов на общую сумму 11,3 млрд.долл. и грантов технической помощи на 196 млн.долл.

Некоторые ключевые проекты, направленные на использование экологически чистых источников энергии и сбережение водных и земельных ресурсов стимулируют экономический рост и улучшат ситуацию с бедностью. АЗБР также будет финансировать небольшие гидроэлектрические установки и проек-

ты по утилизации сточных вод в Сычуане и других западных регионах. АЗБР за время долгого и плодотворного сотрудничества с Китаем инвестировал более 12 млрд.долл. в развитие и расширение сфер занятости для бедных слоев населения.

Сектор Цанчжоу дополнен новой артериальной суперскоростной дорогой между Пекином и Шанхаем, которая также была построена с помощью заемных средств АЗБР. Проект дополняет 220 км. секцию супер скоростной дороги. Эти дороги, профинансированные АЗБР, сокращают время передвижения между местными селами и городами, по крайней мере, на 50%.

Закончилось финансирование АЗБР скоростной дороги между 2 городами провинции Сычуань Чэнду и Нанчун. Стоимость проекта составляла 250 млн.долл. АЗБР инвестирует 300 млн.долл. между г.г.Сичан и Панчжихуа в той же провинции Сычуань.

В сент. 2003 гда АЗБР одобрил выделение займа в 250 млн.долл. на осуществление дорожного проекта в северо-западном Китае, в Нинся Хуэйском Автономном Районе. По этому проекту финансируется строительство 182 км. платной скоростной дороги из г.Тунсин до ЯньЧуанцзы, на юге Нинся, и усовершенствование 400 км. местных дорог. Данный проект даст импульс экономическому росту и снизит транспортные издержки для отдаленных внутренних районов. Дорога соединит г.Инчуан с г.Сиань и г.Ухань, которые располагаются на западе Китая. Заем рассчитан на 25 лет, со льготным периодом в 5 лет; строительство займет 5 лет.

Китай снизил количество официально признанных бедных с 80 млн.чел. до 30 млн.чел. Это также связывается с усилиями АЗБР.

Китай являясь членом АЗБР, активно участвует в определении политики АЗБР, деятельности и продвижении региональной экономической кооперации в таких областях как Средняя Азия, Монголия и восточная Азия. Официальные лица АЗБР заявляют, что 70% всех займов будут направляться в средние и западные регионы на поддержку частных компаний.

В конце дек. 2003г. начался проект технической помощи АЗБР по улучшению сбора статистических данных в сфере услуг Китая. Данный проект оценивается в 750 тыс.долл. и рассчитан на 3г.; он будет играть ключевую роль в официальной оценке объемов производства услуг и образовании добавочной стоимости в сфере услуг. АЗБР профинансирует данный проект в объеме 450 тыс.долл., остальную часть — правительство Китая. Со времени начала реформ в экономике Китая сфера услуг стала развиваться очень быстро. Вклад данной сферы в ВВП вырос с 23,7% в 1978г. до 33,6% в 2001г. Однако эта доля далека от аналогичного показателя развитых стран.

Китай играет многостороннюю роль в программе по сотрудничеству в «Субрегионе Большого Меконга» (СБМ) по обмену опытом экономических реформ и развитию. Данная программа была инициирована в 1992г и координируется АЗБР. В сент. была проведена 12 конференция этой программы в провинции Юннань. Эта программа охватывает страны, по которым протекает река Ланцанг (называемая вне Китая река Меконг): Камбоджа, Китай, Лаос, Мьянмар, Таиланд, и Вьетнам. Эта программа была разработана для построения более тесных связей среди 6 стран в таких областях

как транспорт, энергетика, телекоммуникация, окружающая среда, развитие человеческих ресурсов, инвестиции, торговля, туризм, сельское хозяйство, включая также социальные проекты, такие как контроль над эпидемическими болезнями на границе.

Было мобилизовано на эту программу 2 млрд.долл. из различных источников. Сюда включены 800 млн.долл. средств АЗБР, 250 млн.долл. совместного финансирования, 60 млн.долл. на техническую помощь от АЗБР и других финансовых агентств. Имеется намерение создания модельной программы по формированию свободной торговой зоны между Китаем и странами блока АСЕАН.

Основная миссия программы СБМ — снижение уровня бедности и облегчения ее последствий. В дальнейшем планируется совместная работа по следующим направлениям: ускорение процесса создания условий для торговли; усиление сотрудничества в разведке минеральных ресурсов; поощрение участия частного сектора в направлениях программы и трансграничных частных инвестиций; последовательное сотрудничество в здравоохранении, создании общего эпидемического мониторинга и превентивных систем в странах-членах данной программы.

На эту программу было привлечено 2 млрд.долл. из различных каналов. Как отмечают официальные лица АЗБР, на различные инфраструктурные проекты в рамках данной программы требуется 10 млрд.долл. на последующие 10 лет. Страны СБР намерены привлечь частный сектор для участия в программе.

Новым вице-президентом АЗБР с авг. 2003г. является Цзин Лицун, ранее занимавший пост замминистра финансов КНР. Также ранее он занимал пост исполнительного директора во Всемирном банке.

## ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

«Цзинжун шибао» 13.11.2003г.

Динамика прироста агрегата предложения денег М2 достигла к концу окт. 2003г. наибольшего уровня — 21,45 трлн. юаней (+21% относительно сопоставимого периода за 2002г., или на 4% выше). Динамика прироста агрегата М1 составила 19,6% (или 8,03 трлн. юаней), что на 1,1% выше показателя на сент. 2003. Динамика роста агрегата М2 уже на 11,8% опережает обобщенное значение темпов роста ВВП и коэффициента роста потребительских цен (ICP).

На конец окт. 2003г. остаток наличных денег в обращении (агрегат М0) составил 1,83 трлн. юаней (+14%). Накопленная денежная эмиссия в янв.-окт. 2003г. составила 97,3 млрд. юаней (+198%).

Остатки по вкладам во всех кредитных учреждениях (в т.ч. и иностранных) на конец сент. 2003г. в иностранной и нацвалюте составили 21,65 трлн. юаней (+21,2%). Накопленные в янв.-окт. остатки по вкладам составили 3,5 трлн. юаней-(+37,9%). Остатки по вкладам в национальной валюте составили 20,4 трлн. юаней (+19,4%), или увеличились на 5,8% относительно итогов за первое полугодие 2003. В т.ч. остатки по вкладам предприятий в иностранной и нацвалюте составили 7,45 трлн. юаней (+22,5%). Остатки по вкладам населения в иностранной и нацвалюте составили 10,86 трлн. юаней (+18%). Только за янв.-окт. 2003г. накопления населения увеличились на 22,1% (т.е. на 1,42



трлн. юаней). Остатки по депозитным вкладам составили 847,9 млрд. юаней (+41,1%), по срочным вкладам — 542,3 млрд. юаней (+21,8%).

Остатки по вкладам в инвалюте составили 148,1 млрд.долл. (+1,9%), в т.ч. вклады предприятий составили 50 млрд.долл. (+3%), сберегательные вклады населения — 87,9 млрд.долл. (+0,2%).

Остатки по кредитам в иностранной и нацвалюте составили 16,73 трлн. юаней (+23,6%). В т.ч. кредиты в нацвалюте составили 15,67 трлн. юаней (+23,3%, или на 7,9% выше относительно сопоставимого периода за 2002г. Происходит относительное замедление в сент.-окт. динамики прироста объемов выдаваемых кредитов. Объем накопленных с начала 2003г. кредитов в нацвалюте составил 2,74 трлн. юаней (+85,9%).

По статьям кредитования: рост кредитов по векселям составили 407,5 млрд. юаней (+115,8%), краткосрочных кредитов 334,7 млрд. юаней (+38,8%), средне- и долгосрочных кредитов, главным образом для покупки жилья и приобретения автомобилей) 385,7 млрд. юаней (+46,9%); кредитование капитального строительства составило 513,3 млрд. юаней (+115,8%); кредитование сельского хозяйства увеличилось на 187,2 млрд. юаней (+33,2%); кредитование оборотных средств предприятий возросло на 53,9 млрд. юаней (+160,4%).

Остатки по кредитам в иновалюте составили 128,2 млрд.долл. (+28,4%). За янв.-окт. 2003г. объем операций на межбанковском рынке составил 14,2 трлн. юаней (+46,8% относительно сопоставимого периода за 2002г. Процентная ставка на межбанковском рынке по заимствованиям в окт. 2003г. составила 2,86%, по выкупу ценных бумаг 3,11% — т.е. в среднем повысились на 0,17 и 0,18%.

Средняя ставка обменного курса юаня к доллару США за окт. 2003г. составила 8,2767 юаней. Валютные резервы на начало нояб. 2003г. составляли 400,9 млрд.долл., т.е. увеличились с начала года на 114,5 млрд.долл. (+30%), или на 50,9% относительно сопоставимого периода за 2002г.

По данным Госадминистрации КНР по валютному регулированию, краткосрочные внешние заимствования КНР по состоянию на конец июня 2003г. составили 64,2 млрд.долл., увеличившись на 11,2 млрд.долл. за сопоставимый период пред.г. В структуре общей задолженности Китая (182,6 млрд.долл.) доля краткосрочных заимствований достигла 35,2%, что значительно превышает «безопасный» уровень в международной практике (25%). Комментируя ситуацию, Госадминистрация КНР по валютному регулированию заявила, что ситуация находится под контролем и поводов для беспокойства нет, так как значительная часть краткосрочной задолженности образовалась за счет кредитования внешнеторговых операций. Если исключить указанные кредиты, то доля краткосрочной задолженности в общем объеме задолженности будет в целом находиться в пределах нормы.

### Вклады в инвалюте

«Цзинжун шибао» 10.11.2003г.

По данным Народного Банка Китая (Центральный банк), на 1 нояб. 2003г. остатки по вкладам в инвалюте во всех кредитных учреждениях на территории Китая составили 150,1 млрд.долл. (рост относительно сопоставимого периода за 2002г. составил 1,7%), в т.ч. на счетах предприятий 52,2 млрд.долл. (+4,9%), сберегательных вкладах

населения 86,8 млрд.долл. (-1,9%); остатки по выданным кредитам в инвалюте составили 128,2 млрд.долл. (+28,4%).

6 нояб. Китайский Комитет по регулированию банковской деятельности объявил, что, начиная с 1 дек. 2003г., иностранные финансовые структуры, открытые в г.г. Цзинань, Фучжоу, Чэнду и Чунцин, смогут подавать в соответствующие местные органы банковского контроля заявки на предоставление права ведения операций в юанях. Те иностранные финансовые структуры, которые уже получили такое право, смогут с указанной даты осуществлять деятельность в перечисленных 4 городах.

8 нояб. Народный банк Китая утвердил заявки 4 крупнейших китайских банков (Банк Китая, Торгово-промышленный банк Китая, Строительный банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая) на открытие представительств на Тайване. В материковом Китае действует 7 представительств тайваньских банков; утверждено создание представительств 17 тайваньских фондовых компаний, 7 страховых компаний и 1 страховой брокерской компании.

### Безнадежные кредиты

«Цзинжун шибао» 8 и 12. 08.2003г.

Комитет по регулированию банковской деятельности Китая опубликовал данные по объемам безнадежных кредитов (12 трлн. 950 млрд. юаней) за I пол. 2003г.: доля безнадежных кредитов в сумме выданных кредитов составила 19,6% (или 2,54 трлн. юаней), из них по первичным кредитам — 2,89% (или 373,8 млрд. юаней), по накопленным кредитам — 11,34% (или 1 трлн. 790 млрд. юаней), кредитам для покрытия убытков (или 696,5 млрд. юаней) — 5,38%. Размер безнадежных кредитов в госкомбанках составил 2 трлн. 7 млрд. юаней (или 22,19% выданных кредитов), в политбанках 334 млрд. юаней (или 18,61% всех кредитов), в акционерных банках 196,7 млрд. юаней (или 9,34%).

Рост вкладов населения за янв.-июль 2003г.: остаток по вкладам составил 10,61 трлн. юаней (или увеличился на 18,2% относительно сопоставимого периода за 2002г.; остатки по вкладам предприятий составили 7,05 трлн. юаней (+22,5%)

Обменный курс юаня в течение июля 2003г. в среднем составил за 1 доллар 8,2773 юаня (в течение июня составлял 8,2774 юаня).

В I пол. 2003г. минфин КНР накопил госзадолженность в 314 млрд. юаней, то на 20,8% больше относительно сопоставимого периода за 2002г. (в т.ч. во II кв. 2003г. в 219 млрд. юаней, что было в 2,3 раза больше показателя за I кв. 2003г.).

В I пол. 2003г. Китай, с одной стороны, боролся с эпидемией атипичной пневмонии, а с др. — продолжал проводить активную кредитно-финансовую политику для поддержания высоких темпов экономического роста.

Сравнительно быстро росли спрос и предложение денег. На конец июня 2003г. количество денежных средств в рамках агрегата М2 составило 20,5 трлн. юаней, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом пред.г. на 20,8%. Агрегат М0 составил 1,7 трлн. юаней (+12,3%). В янв.-июне 2003г. из обращения изъято 32,1 млрд. юаней наличных денег, (-27 млрд. юаней). Амплитуда прироста агрегатов М2 и М1 составила соответственно 6,1 и 7,4% по отношению к I пол. 2002г., этот показатель на 12% опережает обобщенное значение темпов роста ВВП и коэффициента по-

требительских цен (ICP). Скорость увеличения объема агрегата M2 уже превысила считавшийся рекордным уровень 1998г.

На конец июля 2003г. количество денежных средств в рамках агрегата M2 составило 20,62 трлн. юаней, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом пред.г. на 20,7%. Агрегат MO составил 1,74 трлн. юаней (+ 13,1%), что было на 4% выше уровня за сопоставимый период 2002г. Денежная эмиссия в янв.-июле 2003г. составила 41,5 млрд. юаней, наибольший ее рост пришелся на июль — 40,5 млрд. юаней.

Произошло значительное увеличение объемов выданных кредитов. К концу I пол. 2003г. остатки по кредитам во всех кредитных учреждениях (включая и предприятия с зарубежным капиталом) в иностранной и национальной валютах составили 15,9 трлн. юаней (+22,9%). При этом произошло увеличение статей по кредитам с янв. по июнь 2003г. на 1,9 трлн. юаней (рост относительно I пол. 2002г. составил 1 трлн. юаней). Из них остатки по кредитам в юанях выросли на 1,8 трлн. юаней (+951,1 млрд. юаней или 23,1%), амплитуда прироста относительно I пол. 2002г. составила 10,9%. Остаток по кредитам в валюте за I пол. 2003г. увеличился на 14,8 млрд.долл. (-10,1 млрд.долл. или 19,5%).

На конец июля 2003г. остатки по кредитам во всех кредитных учреждениях (включая и предприятия с зарубежным капиталом) в иностранной и национальной валютах составили 16,00 трлн. юаней (+ 23,2%), что было на 4,8% выше уровня начала 2003г.

Размер выданных за янв.-июль 2003г. всех кредитов составил 2 трлн. 19,8 млрд. юаней, что было на 116,4% выше объемов кредитов, выданных за сопоставимый период в 2002г.

В янв.-июле проценты по вкладам и кредитам в юанях имели тенденцию к снижению: так, в I кв. 2003г. проценты по вкладам колебались в пределах от 3,1 до 3,3%, во II кв. — от 2,9 до 3,2%, т.е. соответственно на 0,25 и 0,7% относительно сопоставимого периода за 2002г. Проценты по вкладам и кредитам в долларах также имели тенденцию к снижению.

Среди кредитных учреждений только госкомбанки за первые 6 мес. 2003 выдали кредиты в национальной и иностранной валютах на 1,1 трлн. юаней (+650,0 млрд. юаней), что составило 62,8% от общего объема всех кредитов за I пол. Акционерные комбанки выдали кредиты в 410,7 млрд. юаней (+165,5 млрд. юаней). Кредиты банков, реализующих госпрограммы, увеличились на 74,1 млрд. юаней (+31,3 млрд. юаней). Кредиты сельских кредитных кооперативов выросли на 221,9 млрд. юаней (+63,0 млрд. юаней). Госкомбанки лидируют по объемам предоставленных кредитов.

Если говорить об основных направлениях кредитования, то вновь выданные кредиты (в юанях) преимущественно направлялись в 5 областей:

1. кредиты по векселям, остаток по которым в янв.-июне увеличился на 339,3 млрд. юаней (+257,9 млрд. юаней);

2. кредиты на капитальное строительство и техпереворужение выросли на 298,6 млрд. юаней (+168,0 млрд. юаней);

3. потребительские кредиты частным лицам увеличились на 245,9 млрд. юаней (+107,0 млрд. юаней), из них кредиты на приобретение жилья

выросли на 152,1 млрд. юаней (+47,8 млрд. юаней), а для покупки автомобилей на 48,3 млрд. юаней (+20,3 млрд. юаней);

4. с/х кредиты увеличились на 143,1 млрд. юаней (+28,5 млрд. юаней);

5. кредиты предприятиям с инокапиталом, частным и поселково-волостным предприятиям выросли на 1,128,6 трлн. юаней (+643,3 млрд. юаней) и составили 63% всех кредитов в юанях в I пол.

Анализ причин ускоренного роста темпов предоставления кредитов. Со II пол. 2002г., в Китае быстро увеличивались объемы выдаваемых кредитов. С 1998г. по 2002г. соответственно выдавались кредиты в 1,15; 1,08; 1,33; 1,29 и 1,85 трлн. юаней, а за первые 6 мес. 2003г. эта сумма составила 1,8 трлн. юаней, т.е. столько же, как за весь пред.г. Темпы прироста составляли 15,3%, 14,7%, 12,3%, 14,4% и 16,8%, а в I пол. 2003г. достигли 20,8%.

Коэффициент соотношения темпов роста кредитов с темпами роста ВВП и динамикой потребительских цен составлял 8,3; 9,0; 3,9; 6,2 и 9,6 процентных пунктов, в I пол. 2003г. увеличился на 12 процентных пунктов. Соотношение M2/ВВП составляло 1,33; 1,46; 1,51; 1,65 и 1,81, прогнозируется, что в 2003г. оно возрастет до 2.

В янв.-июле 2003г. всеми кредитными учреждениями выдано кредитов на 16 трлн. юаней (+23,2%) — с авг. 1998г. это самый высокий показатель роста объемов кредитования.

Объемы кредитования, в млрд. юаней

За год	Рост кредитов, в %	Рост ВВП, в %	Рост цен, в %	
1998г. ....	1149,1	15,5	7,8	-0,8
1999г. ....	1084,6	12,5	7,1	-1,4
2000г. ....	1334,7	13,4	8,0	0,4
2001г. ....	1291,3	11,6	7,5	0,7
2002г. ....	1848,8	15,1	8,0	-0,8
Средн. 1998-2002гг. ....	1341,7	13,6	7,7	-0,4
I пол. 2003г. ....	-	23,1	8,2	0,6

Ставка резервирования. «Цзиньжуншубао» 24.08.2003г.

23 авг. 2003г. Народный банк Китая (НБК) принял решение о повышении с 21 сент. 2003г. ставки резервирования во всех кредитных учреждениях с действующих 6% до 7%. Данная мера распространяется на все кредитные учреждения страны, кроме сельских кредитных кооперативов, для которых ставка резервирования сохраняется на уровне 6%.

Причиной принятия подобного решения стало то, что темпы прироста агрегата M2 за I пол. составили 20,8% и были на 12 процентных пункта выше динамики роста ВВП (8,2%) и розничных цен (0,6%), а в июле рост объем кредитования составил 71%, и объемы выданных кредитов превысили уровень за весь 2002г. С 1984г. это в 6 раз, когда НБК меняет ставку резервирования: с 1984 по март 1998гг. ставка была постепенно снижена с 13% до 8%, в нояб. 1999г. — снижена с 8% до 6%.

Эта мера, являющаяся составной частью политики мягкого регулирования, заморозит 150 млрд. юаней комбанков, что не должно привести к резкому уменьшению выдаваемых ими кредитов или к снижению прибыльности в этом сегменте рынка. Распространяется она на все комбанки (включая государственные) и финучреждения различных видов. Существующая шестипроцентная ставка сохраняется только для сельских и городских кредитных кооперативов, что будет способствовать их развитию и реформированию.

Нынешнее повышение должно способствовать сбалансированному развитию системы кредитования и поддержанию хорошей финансово-экономической ситуации в целом. Многие органы управления макроэкономикой страны отметили, что темпы роста выдачи кредитов значительно опережают темпы роста экономики. В июне прирост кредитной массы достиг самого высокого за всю историю уровня — 525 млрд. юаней. Такое опережение может повлиять на общее здоровое развитие экономики, так как повышается вероятность появления новых безнадежных кредитов.

Недавний выпуск Народным банком Китая гособлигаций также призван способствовать оздоровлению финансовой ситуации. Однако сам по себе он не может эффективно решить все проблемы, в данном случае необходим комплексный подход. Несмотря на то, что импорт Китая неуклонно возрастает, многие страны требуют или предсказывают ревальвацию юаня. Допустить этого нельзя. Без принятия соответствующих мер рост кредитования может превысить разумные пределы и привести к серьезным последствиям, способным повлиять на стабильность нацвалюты. Народный банк Китая и во II пол. 2003г. будет принимать меры по поддержанию стабильности на рынке финансов (включая обменный курс юаня) и своевременному противодействию новым вызовам.

## ВНЕШНИЙ ДОЛГ

«Цзинжун шибао» 11.09.2003г.

По официальным данным госадминистрации КНР по валютному регулированию, внешний долг Китая по состоянию на середину 2003г. составил 182,5 млрд.долл. (без учета внешнего долга Гонконга, Макао и Тайваня), т.е. увеличился относительно конца 2002г. на 8,33%, или на 14,03 млрд.долл. Из них 118,3 млрд.долл. (или 64,84% от общей суммы долга) пришлось на средне- и долгосрочную задолженность — объем прироста составил 2,8 млрд.долл.; краткосрочная задолженность составила 64,1 млрд.долл. (35,16%) — объем прироста составил 11,21 млрд.долл.

Только за янв.-июнь 2003г. новый прирост суммы внешнего долга составил 42,1 млрд.долл., в т.ч. 5,8 млрд.долл. прироста произошло из-за разницы курсов валют. Из общей суммы долга в 18,5 млрд.долл. долг министерств и ведомств, входящих в структуру Госсовета КНР, составил 52,19 млрд.долл. (или 28,6% от общей суммы долга), долг денежно-кредитных учреждений внутри страны — 36,18 млрд.долл. (19,8%), внешний долг предприятий с участием инокапитала — 36,19 млрд.долл. (19,9%), внешняя задолженность предприятий Китая — 8,41 млрд.долл. (4,6%), внешняя задолженность китайских лизинговых компаний и др. учреждений — 0,08 млрд.долл. (0,04%), внешний долг зарубежных финорганизаций, расположенных в КНР, — 19,76 млрд.долл. (10,8%). Кроме того, 0,02 млрд.долл. (0,01%) находится на офшорных счетах китайских финучреждений и 29,75 млрд.долл. (16,3%) составляют торговые кредиты.

Динамика прироста агрегата предложения денег M2 достигла к концу авг. 2003г. наибольшего уровня — 21,06 трлн. юаней (+21,6% относительно сопоставимого периода за 2002г., или на 6,1 процентных пункта выше показателя на начало 2003г.) — это самый высокий уровень после мая 1998 года. Динамика прироста агрегата M1 соста-

вила 18,8% (или 7,7 трлн. юаней), что на 4,2 процентных пункта выше показателя на начало 2003г. Динамика роста агрегата M2 уже на 12,8 процентных пунктов опережает обобщенное значение темпов роста ВВП и коэффициента потребительских цен (ICP).

На конец авг. 2003г. остаток наличных денег в обращении (агрегат M0) составил 1,76 трлн. юаней (+12,1%, что на 2,8 процентных пункта выше показателя за сопоставимый период 2002г.). Денежная эмиссия в янв.-авг. 2003г. составила 32,9 млрд. юаней, в т.ч. в авг. — 24,5 млрд. юаней, что было на 11 млрд. юаней меньше чем в авг. 2002г.

Остатки по вкладам во всех кредитных учреждениях (в т.ч. и иностранных) на конец авг. 2003г. в иностранной и национальной валюте составили 21,01 трлн. юаней (+20,9%, или на 0,9 процентных пункта больше, чем в начале года). В т.ч. остатки по вкладам предприятий в иностранной и национальной валюте — 7,13 трлн. юаней (+21,2%). Остатки по вкладам населения в иностранной и национальной валюте — 10,67 трлн. юаней (17,9%).

Остатки по кредитам в иностранной и национальной валюте составили 16,31 трлн. юаней (+23,9%, или на 5,5 процентных пункта выше показателя на начало года) — это самый высокий показатель кредитования после авг. 1996г. В т.ч. кредиты в национальной валюте — 15,3 трлн. юаней (+23,9%, или на 10,6 процентных пункта выше относительно сопоставимого периода за 2002г. Объем накопленных с начала 2003г. кредитов в нацвалюте — 2 трлн. 168,1 млрд. юаней (+103,5%), отдельно в авг. кредитов предоставлено в 280,8 млрд. юаней (+61,8%).

По статьям кредитования кредиты по векселям составили 424 млрд. юаней (+238,1%), краткосрочные кредиты — 772,4 млрд. юаней (+59,6%), средне- и долгосрочные кредиты, главным образом для покупки жилья и приобретения автомобилей — 500,1 млрд. юаней (+82,8%); кредитование капитального строительства — 383,4 млрд. юаней (+119,9%), оборотных средств предприятий — 61,7 млрд. юаней (рост в 47,5 раза).

За янв.-авг.2003г. объем операций на межбанковском рынке составил 11,1 трлн. юаней (+45,9% относительно сопоставимого периода за 2002г. Процентная ставка на межбанковском рынке по заимствованиям в авг. 2003г. составила 2,19%, по выкупу ценных бумаг 2,24% — т.е. в среднем повысились на 0,04 процентных пункта.

Средняя ставка обменного курса юаня к долл. США за авг. 2003г. составила 8,2771 юаней. Валютные резервы на начало авг. 2003г. составляли 356,5 млрд.долл. В янв.-июле 2003г. увеличение валютных резервов составило 70,1 млрд.долл.

## ОБМЕН ВАЛЮТЫ

«Цзинжун шибао» 16.09.2003г.

На конец авг. 2003г. во всех кредитно-финансовых учреждениях остатки по вкладам в инвалюте составили 149,5 млрд.долл. (+2,7% относительно сопоставимого периода за 2002г. В т.ч. остатки по вкладам предприятий составили 49,9 млрд.долл. (+1,6%), по сберегательным вкладам населения — 89,6 млрд.долл. (+2,4%). Новый прирост сберегательных вкладов за янв.-авг.2003г. — 200 млн.долл.

Особенностью авг. стало уменьшение остатков по вкладам в инвалюте относительно июля 2003г. на 500 млн.долл., при этом только по сберегатель-

ным вкладам остатки уменьшились на 910 млн.долл. Называются 4 причины: 1) проценты по вкладам в юанях несколько выше процентов по вкладам в инвалюте, что стимулирует рост вкладов в нацвалюте; 2) с введением в действие ряда нормативных положений упростились процедуры конвертации инвалюты в юани; 3) по мере расширения масштабов выезда за границу по коммерческим делам, на учебу, в турпоездки, за покупками товаров увеличился спрос на валютные средства; 4) имеет место влияние фактора психологических ожиданий населения в связи с возможной ревальвацией юаня.

На конец авг. 2003г. остатки по выданным кредитам в инвалюте составили 121,6 млрд.долл. (+23,2% относительно сопоставимого периода в 2002г., или на 14,4 процентных пункта выше роста кредитования в инвалюте за весь 2002г. Только за янв.-авг. 2003г. прирост остатков по кредитам составил 19 млрд.долл., что на 14 млрд.долл. больше, чем это было за сопоставимый период 2002г. В объеме выданных кредитов на краткосрочные кредиты пришло 40,7 млрд.долл. (+35,1%), средне- и долгосрочные кредиты — 42,8 млрд.долл. (+26,0%). За янв.-авг.2003г. объем прироста краткосрочных кредитов составил 9,7 млрд.долл., что было на 6,5 млрд.долл. больше, чем за сопоставимый период 2002г., средне- и долгосрочных кредитов — 5,4 млрд.долл., или на 4,2 млрд.долл. больше.

18 сент., выступая на международном семинаре в Гонконге, председатель Народного банка Китая Чжоу Сяочуаня еще раз акцентировал внимание на том, «Китай будет постепенно, с учетом интересов поступательного развития национальной экономики и дальнейшего проведения реформы экономической системы, подходить к проблеме ревальвации юаня». При этом Чжоу Сяочуань в качестве неудачных методов проведения реформ привел пример «шоковой терапии» в России, когда, проводя реформы «по принципу удалой тройки (рыночные преобразования, широкомасштабная приватизация, демократизация), страна в итоге получила масштабное падение ВВП, значительно утратила свои конкурентные преимущества».

О вступлении в силу с 1 окт. 2003г. «Правил КНР по регулированию использования валюты в приграничной торговле». Правила КНР по регулированию использования валюты в приграничной торговле (далее «Правила») должны способствовать развитию торгово-экономического сотрудничества с сопредельными странами и упорядочиванию расчетов. Опубликованные в 1997г. госадминистрацией КНР по валютному регулированию Временные правила, хотя и помогли развитию пригранторговли с Россией и др. странами СНГ, но все вопросы не решили, поэтому назрела необходимость их доработки. Новые правила в отличие от предыдущих четко определяют госполитику в трех областях.

Во-первых, предприятия или торговые структуры приграничных районов в ходе тех или иных сделок могут по своему выбору производить расчеты в свободно конвертируемой валюте, валюте сопредельной страны или в юанях. Ранее в этих целях можно было использовать только свободно конвертируемую валюту (СКВ) и юани, а нацвалюта соседних стран официально имела хождение исключительно в приграничных торговых комплексах. Практика показала, что многие участники приграничной торговли заинтересованы в по-

лучении возможности рассчитываться валютой сопредельной страны и за пределами специально определенных торговых комплексов. Предоставление такой возможности является требованием складывающейся ситуации и способом обеспечения диверсификации вариантов и форм расчетов.

Во-вторых, при подведении баланса экспортно-импортных операций также можно будет оперировать СКВ, нацвалютой сопредельной страны и юанями.

В-третьих, активно развивать каналы межбанковских расчетов и стремиться к постепенному вовлечению наличных приграничных расчетов в регулируемое банковское русло. Правила ориентируют комбанки сторон на основании соответствующих нормативных актов устанавливать агентские отношения и налаживать каналы прямых расчетов с банками соседних государств. Комбанки смогут развивать формы электронных сетей для расчетов, учреждать обменные пункты, согласовывать обменные курсы по связанным валютам.

Новые правила вступают в силу с 1 окт. 2003г. С этого же момента утрачивают силу «Временные правила регулирования использования валюты в приграничной торговле» 1997г. и «Уведомление о некоторых вопросах валютного регулирования приграничной торговли Китая с Россией и др. странами СНГ от окт. 2002г.».

## РЫНОК ЗОЛОТА

«Цзинжун шибао» 28.08.2003г.

Согласно сведениям из Китайской ассоциации золота, в июле 2003г. в КНР было добыто 15,991т. товарного золота, общий объем производства которого за первые 7 мес. составил 104,111т., на 11,131т. превысив показатели аналогичного периода 2002г. (амплитуда прироста составила 11,97%). На конец июля 2003г., на золотых приисках страны было добыто 87,488т. золота (+9,15% по сравнению сопоставимым периодом 2002г.), а на предприятиях цветмета и золотоплавильных заводах 42,159т. (+19,94%).

В июле 2003г. объем находившегося на бирже золота составил 21,021т., из которых золота 1 категории (проба больше или равна 99,99) было 1,995т. (его удельная доля выросла на 39,41% по сравнению с июнем 2003г.), а золота 2 категории (проба меньше 99,99, но больше или равна 99,95) — 19,026т. (+7,2%). Сумма сделок в июле составила 1968 млн. юаней, из них 187 млн. юаней пришлось на золото 1 категории (+36,71%), и 1781 млн. юаней (+5,58%) на золото 2 категории.

Если посмотреть на ситуацию с точки зрения покупателей, то из проданных в июле 2003г. на бирже 42,042т. золота 33,620т. (или 79,97%) было приобретено фирмами и предприятиями самостоятельно, а 8,422т. (20,03%) — через агентские операции. Объем завершенных сделок к концу июля 2003г. составил 11,7т. (+12,77% по сравнению с июнем 2003г.), или 55,66% от общего количества.

В июле 2003г. продолжилась тенденция к росту биржевых цен на золото под влиянием общей мировой конъюнктуры. В начале открытия июльских торгов цена на золото 1 категории составляла 92,99 юаней за грамм, а к моменту закрытия — 94,7 юаней за грамм. При этом колебания цены происходили в коридоре от 96,88 до 91,6 юаней за грамм. На золото 2 категории цена выросла с 92,3 до 94,56 юаней за грамм (максимальное значение было 96,76 юаней за

грамм, а минимальное — 91,5 юаней за грамм). Среднемесячное значение за июль 2003г. на золото 1 категории составило 93,77 юаней за грамм, т.е. на 1,86 юаней меньше чем в июне (95,63 юаней за грамм). Аналогичные показатели для золота 2 категории соответственно были 93,63 юаней и 1,43 (95,06). Несмотря на то, что июльские цены на золото оказались ниже июньских, рост их продолжился.

Народный банк Китая в авг. 2003г. установил цены на золото, не соответствующее международным стандартам (проба меньше 99,95%), в размере 82,80 юаней за грамм, что на 2,72 юаня меньше июньской цены, однако на 1,72 юаня превышает значение июля 2003г.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ БАНКИ

«Цзинжун яньцзю», №10, 2003г.

1. Рыночный потенциал государственных коммерческих банков. Под рыночным потенциалом понимается возможность покупателя или продавца удерживать и контролировать часть какого-либо рынка товаров или услуг. Как правило, она возникает в силу несовершенства рыночных механизмов или выхода из-под контроля рыночного процесса и влечет за собой снижение эффективности экономики в целом. В условиях монополии предприятие обладает большим рыночным потенциалом, а при чистой конкуренции такой потенциал не имеет никто. Рыночный потенциал может быть у одного или нескольких предприятий. Доля рынка, занимаемая каким-либо предприятием, является основой рыночного потенциала. В качестве показателя рыночного потенциала иногда берут долю, занимаемую несколькими крупнейшими предприятиями (4 или 8) в конкретной сфере.

По международному антитрестовскому законодательству считается, что если 4 крупнейших предприятия занимают более 50% отдельного рынка, то это противоречит принципам конкуренции и является монополией.

Доля 4 крупнейших государственных коммерческих банков КНР  
(Банк Китая, Сельскохозяйственный,

Торгово-промышленный и Строительный), %

	1999г.	2000г.	2001г.
Вклады .....	63,73	70,70	67,79
Кредитование .....	61,32	64,75	62,84
Капитализация .....	88,72	83,99	82,58
Прибыль.....	59,58	61,72	55,55

По объему вкладов и кредитов эти банки занимают чрезвычайно большую долю рынка (более 60%). Их капитализация превышает 80%, однако удельная часть прибыли сравнительно мала и говорит об определенной бесхозяйственности и слабости рыночного потенциала. Этому существуют свои причины, в т.ч. исторического характера.

2. Вмешательство государства как гарант рыночного потенциала государственных коммерческих банков. Многие современные экономисты полагают, что в условиях чистой конкуренции спрос и предложения уравнивают друг друга, себестоимость товара имеет тенденцию к снижению, финансы свободно перемещаются. А в случае монополии отдельные предприятия могут злоупотреблять своим положением, благодаря высоким ценам получать несправедливые прибыли, нерационально использовать ресурсы. Это способно привести к нарушению интересов общества и структуры распределения доходов населения. Поэтому государство должно выполнять сдержи-

вающую роль по отношению к монополистическим предприятиям. И в подобной ситуации рыночная мощь государственных коммерческих банков во многом оправдана.

Во-первых, существуют системные предпосылки. После образования КНР началось возрождение национальной экономики, все банки были национализированы. В то время упор был сделан на развитие тяжелой промышленности. Как известно, эта задача требует большой концентрации средств на долговременной основе. Если формировать проценты по таким кредитам на базе конкурентной борьбы, то они будут чрезмерно высокими, и потребуются больше времени. Поэтому необходимо создавать государственные банки, способные обеспечить быстрое развитие отраслей промышленности путем долговременного сохранения низких процентных ставок по кредитам. Благодаря этому государство получает возможность направлять средства на необходимые объекты. Именно поэтому была создана банковская система, управляемая единым органом, которым являлся Народный банк Китая (Центробанк). Ставки по вкладам и кредитам устанавливались именно Народным банком. Этот банк являлся монополистом в финансовой сфере, поскольку он был центром обращения наличных денег, безналичных расчетов и кредитов. При этом он являлся правительственной структурой, с 1969 по 1978г.г. даже подчинявшейся минфину КНР.

Плановая экономика подразумевает административное распределение финансовых потоков, при этом государство выполняет посреднические функции и самостоятельно принимает все решения. т.е. финансовый рынок практически монополизируется правительством.

Во-вторых, требования реформирования госэкономики. С 70гг., государство в Китае проводило расширение финансовых полномочий финансовых структур. В 1978г. Народный банк Китая вышел из состава минфина КНР, затем были образованы Банк Китая, Сельскохозяйственный и Строительный банки, а в 1983г. — Торгово-промышленный Китая. В последующие годы система государственных комбанков активно развивалась, их филиалы появились во всех городах и поселках. Этот процесс сопровождался возникновением определенной конкуренции между данными банками. Но эта конкуренция была далека от реальной рыночной, поскольку все риски приходились на государство, а сами банки не могли принимать все решения и к тому же должны были кредитовать различные проекты по указаниям правительства.

По мнению экономистов, монополия означает сравнительно высокие цены и небольшие объемы производства. Нельзя отрицать, что финансовая эффективность деятельности государственных банков Китая невысока. В частности, у них много неблагоприятных или рискованных кредитов. Конкурентная борьба между банками в полной мере не развернулась. Однако китайские государственные коммерческие банки выполняют крайне важную функцию предоставления финансовой поддержки развитию процесса реформ в Китае. Особенно актуальной эта задача была на начальном этапе реформ, и китайские банки справились с ней неплохо, в отличии от банков бывшего СССР или стран восточной Европы, где ситуация вообще вышла из-под контроля. Государственные

коммерческие банки Китая постепенно становятся все более самостоятельными хозяйственными структурами, административный контроль за их деятельностью уменьшается.

В-третьих, результаты правительственной поддержки. На китайском финансовом рынке существует множество административных барьеров для негосударственных банков, повышающих рыночную мощь государственных банков. Жестко регулируются проценты по вкладам или кредитам и допустимые их колебания. А если вкладчик получает везде одинаковый процент, то он выбирает более безопасный банк, и это, как правило, госбанк.

Кроме того, государство в сложных ситуациях приходит на помощь своим коммерческим банкам. В 1998г. были выпущены гособлигации на 270 млрд. юаней, полученные средства были направлены на увеличение капитализации государственных коммерческих банков Китая. В 1999 и 2000гг. когда многие из этих банков накопили большое количество неблагоприятных кредитов, были созданы специальные фирмы по управлению капиталами, которые выкупали такие кредиты. В конце 2001г. минфин КНР позволил государственным коммерческим банкам Китая списать часть убытков.

3. Рыночное хозяйствование: существующие сложности реализации рыночной мощи государственных коммерческих банков Китая. В 1994г. в Китае созданы 3 политических банка, которые призваны решать задачи политического характера без участия 4 специализированных коммерческих банков. Целью подобного преобразования являлась необходимость перевода деятельности государственных коммерческих банков Китая на коммерческую основу и самокупаемость на основе рыночных механизмов, получение ими возможности самостоятельно принимать решения и нести ответственность. Но на этом пути встретились определенные трудности.

а) Сложности с определением целей хозяйствования. При рыночной экономике главной целью является получение прибыли. А у китайских государственных коммерческих банков таких целей несколько: получение прибыли, а также социальные и политические задачи. Однако достижение второй и третьей целей иногда мешает достичь первую. Но без получения прибыли государственные коммерческие банки Китая не смогут хорошо решать другие задачи. В любом случае, эти банки являются не административными структурами, а хозяйствующими субъектами.

По мере развития рыночных отношений и углубления реформы вмешательство государства должно уменьшаться. Рыночная мощь государственных коммерческих банков Китая уже постепенно снижается. Хотя доля прибыли негосударственных банков пока меньше госбанков, однако их экономическая эффективность все же выше.

Сравнение коэффициентов прибыльности различных типов банков, в %

	1999г.	2000г.	2001г.
4 госкомбанка	0,11	0,13	0,12
11 акционерных	0,36	0,39	0,30
Банки с инокапиталом	2,67	1,92	2,26

Самая высокая прибыльность у банков с иностранным капиталом, а самая низкая у государственных коммерческих банков Китая. Это легко объяснимо, так как последние скованы обязательствами перед правительством, а 80% их кредитных

средств предоставляется госпредприятиям, эффективность которых тоже не всегда высока. В целом подобный механизм позволяет сохранять социальную стабильность.

У 4 государственных коммерческих банков Китая общая численность персонала превышает 1 млн.чел., а объем капитализации составляет 11 трлн. юаней (1,3 трлн.долл.), а у одного крупного американского банка 60 тыс. персонала распоряжается капиталом в 800 млрд.долл.

Сложности по способам хозяйствования. Дело развития финансовой системы страны требует применения новых технологий и технического перевооружения. Конкуренты постоянно предоставляют новые виды услуг. В этом плане государственные коммерческие банки Китая значительно отстают. Например, их прибыль более чем на 90% состоит из процентов по кредитам. А в 1997 у американского банка «Чэйз-Манхэттэн» этот показатель равнялся 69%, 31% прибыли поступал из других источников (расчеты, кредитные карты, управление счетами, агентские операции, консалтинговые услуги). Некоторые виды таких услуг вообще не предоставляются государственными коммерческими банками КНР, которые еще не избавились от пережитков плановой системы.

После присоединения к ВТО банковская система КНР становится более открытой. В 2001г. в Китае работали 159 отделений и 213 представительств иностранных банков. Их общий объем капитализации в КНР составил около 45,2 млрд.долл., объем предоставленных кредитов — 18,6 млрд.долл., обязательств — 41,1 млрд.долл.

Трудности с кредитными ресурсами для хозяйственной деятельности. С момента начала реформ и до 1993г. в КНР постоянно существовала проблема с нехваткой кредитных ресурсов. Но с 1994г. сумма вкладов впервые превысила сумму кредитов, составив 52,6 млрд. юаней. После 1995г. эта разница продолжала увеличиваться.

Доли вкладов и кредитов в объеме активов и пассивов различных видов банков, в %

	Торг.-пром. банк	Сельхоз. банк	Банк Китая	Строй банк	Комбанк (Murchant bank)	Банки с инокап.
Доля вкладов в объеме пассивов	82,92	82,73	69,28	81,94	72,77	17,15
Доля кредитов в объеме активов	61,59	65,12	47,99	54,46	40,18	41,19

5. Следует ослаблять административный контроль за их деятельностью, менять их роль на рынке, обеспечивать конкурентоспособность. По мере развития негосударственных коммерческих банков следует расширять права и возможности государственных комбанков».

## РЫНОК СТРАХОВАНИЯ

«Цзинжун шибао» 17.11.2003г.

По данным Госкомитета КНР по контролю в сфере страхования (ГККСС КНР), за янв.-окт. 2003г. стоимость застрахованного имущества в КНР составила 8,3 трлн. юаней (или 1,5 трлн.долл.), доход страховых компаний от страхования имущества составил 73 млрд. юаней (или 8,8 млрд.долл.), т.е. увеличился на 11,75% относительно 2002г. доход от страхования жизни составил 2,5 трлн. юаней (или 301 млрд.долл.), рост на 36,3%.

Применительно к сфере страхования действует «Закон КНР о страховании» (принят 30 июня 1995г., действует с 1 окт. 1995г. с учетом исправле-

ний, внесенных 28 окт. 2002г. на 30 сессии Всеки-тайского собрания народных представителей (ВСНП) 9 созыва).

В соответствии со статьями 71 и 77 «Закона КНР о страховании», вопрос создания страховой компании в обязательном порядке утверждается Госкомитетом КНР по контролю в сфере страхования (ГККСС КНР), который выдает лицензии на те или иные виды страховой деятельности. Получение лицензии ГККСС КНР является основанием для регистрации в Государственной торговле-промышленной администрации КНР, который и выдает сертификат на осуществление страховой деятельности.

Статья 70 «Закона КНР о страховании» допускает только две организационные формы страховых компаний: акционерная компания с ограниченной ответственностью и 100% государственная компания.

В соответствии со статьями 125 и 126 «Закона о страховании», разрешается деятельность страховых агентов и страховых брокеров. По данным ГКСС КНР, в Китае имеется 140 страховых компаний (в т.ч. 6 государственных и 134 акционерных компаний), 33 филиала иностранных страховых компаний, 17 брокерских компаний, 26 оценочных страховых компаний.

Лицензии выдаются Государственным комитетом КНР по контролю в сфере страхования. ГККСС КНР создан 18 нояб. 1998г. и определен Госсоветом КНР в качестве единой структуры, осуществляющей контроль и регулирование страховой деятельности в Китае. До этого времени лицензии на страховую деятельность выдавались Департаментом небанковских учреждений Народного банка Китая (Центральный банк). По данным ГККСС КНР, из 140 страховых компаний 60 компаний имеют лицензии на страхование имущества и 80 компаний — на страхование жизни.

По доле на рынке страхования жизни на три крупнейшие государственные компании приходится 95,2% всего внутреннего рынка страхования жизни, в т.ч. на долю Китайской народной государственной компании China Re приходится 57,05%, компанию «Пинань» 28,13%, компанию «Тайпиньян» — 10,07%. Среди акционерных компаний наибольшая доля страхования жизни на внутреннем рынке (1,63%) приходится на компанию «Синьхуа».

На рынке страхования имущества на долю указанных трех госкомпаний приходится 96%, в т.ч. на долю Китайской народной госкомпании China Re приходится 75%, компанию «Тайпиньян» 12%, компанию «Пинань» 9%.

После присоединения Китая к ВТО в нояб. 2001г. с 1 фев. 2002г. были введены в действие «Правила КНР по управлению деятельностью иностранных страховых компаний», разработанные Комитетом КНР по контролю в сфере страхования, — ранее действовали утвержденные Народным банком Китая «Временные положения по регулированию деятельности иностранных страховых компаний».

В соответствии со статьей 7 Правил Комитета по контролю в сфере страхования, при учреждении прямых филиалов иностранных страховых компаний их уставный фонд, выраженный только в денежной форме, должен быть не менее 200 млн. юаней, или в размере соответствующего эквивалента,

выраженного в СКВ (не менее 25 млн.долл.); при этом филиалы должны обладать операционными фондами на сумму не менее 200 млн. юаней, выраженными в СКВ.

В соответствии со статьей 8 этих Правил, при подаче заявления (в Комитет по контролю в сфере страхования) для учреждения филиала иностранной страховой компании в Китае заявитель («материнская» компания) должен соответствовать следующим условиям:

— не менее 30 лет осуществлять деятельность в сфере страхования; иметь не менее 2 лет на территории Китая свое представительство; сумма активов страховой компании на конец года, предшествующего подаче заявления, должна быть не менее 5 млрд.долл.;

— иметь сложившийся механизм контроля и управления страховой деятельностью в тех странах и территориях, где уже имеются филиалы заявителя; соответствовать установленным критериям по выплате средств компенсации в тех странах и территориях, где уже имеются филиалы заявителя; иметь подтверждающий документ с согласием с заявлением заявителя, выданный полномочным органом страны или территории нахождения заявителя.

С момента присоединения Китая к ВТО разрешено создание совместных брокерских компаний. При этом в течение первых трех лет доля иностранного участника не может превышать 50%. Через 3 года доля будет увеличена до 51%, а через 5 лет ограничения по доле иностранного капитала будут сняты.

По мере снятия территориальных ограничений, компаниям с иностранным капиталом будет разрешено открывать дочерние структуры внутри Китая. Территориальные ограничения предусматривают то, что иностранным компаниям разрешается вести бизнес в Шанхае, Гуанчжоу, Даляне, Шэньчжэне, Фошане. С 2004г. будут открыты Пекин, Чэнду, Чунцин, Фучжоу, Сучжоу, Сямэнь, Нинбо, Шэньян, Ухань и Тяньцзинь. С 2005г. территориальные ограничения будут сняты. В 2002г. доля обязательного перестрахования в China Re по рискам имущественного страхования составляла 20%, в 2003г. 15%, в 2004г. будет 10%, в 2005г. 5%. С 2006г. обязательное перестрахование будет упразднено.

## СТРУКТУРА ВНЕШТОРГА

«Гоцзи шанбао» 14.11.2003г.

«Хайгуань тунци», №10, 2003г.

Внешнеторговый оборот Китая за янв.-окт. 2003г. составил 682,33 млрд.долл. (+36,4%), в т.ч. экспорт — 348,6 млрд.долл. (+32,8%), импорт 333,73 млрд.долл. (+40,4%), положительное сальдо составило 14,87 млрд.долл. Отдельно за окт. 2003г. внешнеторговый оборот составил 76,12 млрд.долл. (+38,1%), в т.ч. экспорт — 40,93 млрд.долл. (+36,7%), импорт — 35,19 млрд.долл. (+39,7%), положительное сальдо — 5,74 млрд.долл.

В янв.-окт. 2003г. в Китае вновь создано 32696 предприятий с участием иностранного капитала (+17,99%), сумма контрактных инвестиций составила 88 млрд.млн.долл. (+33,75%), фактически привлечено 43 млрд.долл. (+5,81%). Всего на начало нояб. 2003г., с 1978г., в Китае создано 456892 предприятия с участием иностранного капитала, фактически привлечено инвестиций в 491 млрд.долл.

Отдельно в окт. 2003г. численность зарегистрированных предприятий с участием иностранного капитала составила 3157, в т.ч. сумма контрактных инвестиций составила 9,48 млрд.долл. (+43,4% относительно окт. 2002г.), фактически привлечено 3,35 млрд.долл. (-35,1%).

Объем импорта-экспорта продукции давальческой переработки в янв.-окт. 2003г. составил 321,91 млрд.долл. (+31,7%), или 47,2% всего совокупного объема товарооборота. В т.ч. экспорт продукции давальческой переработки составил 191,64 млрд.долл. (+32%), импорт — 130,27 млрд.долл. (+31,3%), положительное сальдо — 61,37 млрд.долл.

Объем обычной торговли составил 299,32 млрд.долл. (+40,3%), или 43,9% всего совокупного объема товарооборота. В т.ч. экспорт — 145,9 млрд.долл. (+32,9%) или 41,9% объема экспорта по обычной торговле за сопоставимый период в 2002г.; импорт — 153,42 млрд.долл. (+48%; отрицательное сальдо составило 7,52 млрд.долл.).

Крупнейшими внешнеторговыми партнерами КНР являются Япония — 107,86 млрд.долл. (+31,4%), США — 102,48 млрд.долл. (+30,7%), страны ЕС — 99,77 млрд.долл. (+42,3%), АСЕАН — 62,6 млрд.долл. (+44%). В китайском экспорте за 10 месяцев объем машинотехнической продукции составил 156,44 млрд.долл. (+41,4%), или 50,8% совокупного экспорта страны.

В совокупном импорте Китая за янв.-окт. 2003г. на продукцию первичной переработки пришлось 59,12 млрд.долл. (+49,8% относительно сопоставимого периода за 2002г.), в т.ч. импорт железосодержащих руд составил 120 млн.т. (+31,7%), сырой нефти 74,15 млн.т. (+30,3%), нефтепродуктов 23,74 млн.т. (+49,3%); импорт готовой промышленной продукции составил 274,61 млрд.долл. (+38,5%), в т.ч. машинотехнического оборудования — 58,1 млрд.долл. (+39%), продукции электроники — 83,03 млрд.долл. (+42,3%); металлопродукции — 31,05 млн.т. (+51%), автомобилей — 141 тыс.шт. (+41%).

В совокупном экспорте Китая объем электротехнической продукции составил 178,45 млрд.долл. (+42,1%), или 51,2% всего экспорта; в т.ч. машинотехническая продукция — 65,19 млрд.долл. (+62,4%), электроника — 69,16 млрд.долл. (+33,1%); текстиль — 42,5 млрд.долл. (+25,1%), пряжа и нити — 21,69 млрд.долл. (+29,7%), обувь — 10,62 млрд.долл. (+16,1%).

## ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ

«Цзинжун шибао» 6 - 15.08.2003г.

Внешнеторговый оборот КНР за янв.-июль 2003г. составил 450,74 млрд.долл. (+37,9% относительно сопоставимого периода за 2002г.), в т.ч. экспорт — 228,41 млрд.долл. (+33,4%), импорт — 222,33 млрд.долл. (+42,9%), положительное сальдо составило 6,08 млрд.долл. Отдельно за июль 2003г. внешнеторговый оборот составил 74,62 млрд.долл. (+32,8%).

В совокупном товарообороте за 7 мес. на импортно-экспортные операции с давальческим сырьем приходилось 208,82 млрд.долл. (+31%), или 46,3% всего товарооборота; экспорт давальческого сырья составил 124,3 млрд.долл. (+31,4%), или 54,4% всего экспорта; импорт — 84,52 млрд.долл. (+30,5%), или 38% всего импорта.

В импорте на продукцию первичной переработки приходилось 39,94 млрд.долл. (+55,8%), или

17,9% всего импорта; на готовую промышленную продукцию — 182,39 млрд.долл. (+40,4%), или 82,1% всего импорта.

Экспорт Китая продукции высоких технологий в янв.-июле 2003г. составил 52,95 млрд.долл. (+55,8%), импорт — 61,42 млрд.долл. (+46,9%); доля продукции высоких технологий в совокупном товарообороте Китая повысилась на 12 процентных пункта и составила 25,4% (или 114,37 млрд.долл.), или соответственно в экспорте — 23,18%, и в импорте — 27,6%. Отдельно в июле 2003г. импорт-экспорт продукции высоких технологий составил 19,49 млрд.долл. (+50,5%), в т.ч. экспорт впервые превысил — только за один месяц — отметку в 9 млрд.долл. и составил 9,02 млрд.долл. (+60,5%), импорт 10,47 млрд.долл. (+42,9%)

Внешнеторговый оборот Китая продукцией сельского хозяйства за янв.-июнь 2003г. составил 18,42 млрд.долл. (+40,3%), в т.ч. экспорт — 9,59 млрд.долл. (+19,0%), импорт 8,83 млрд.долл. (+74,4%), положительное сальдо во внешней торговле продукцией сельского хозяйства составило 769 млн.долл. (-74,3%). Отдельно за июнь внешнеторговый оборот с/х продукцией составил 1,79 млрд.долл. (+28,74%), т.е. увеличился относительно мая на 13,67%. Основными статьями экспорта были: рис, баранина, соевое масло, молочные продукты, свинина, овощи, арахис и кукуруза. Ведущими провинциями Китая по экспорту продукции сельского хозяйства по итогам 1 пол. являются: Шаньдун 2,29 млрд.долл. (+30,7%); Гуандун — 1,22 млрд.долл. (+1,84%); Чжэцзян — 847 млн.долл. (+12,3%).

6 авг. минкоммерции КНР уведомил (документ № 35) о применении в течение 5 лет антидемпинговых пошлин (от 4 до 71%) в отношении экспортируемой компаниями Республики Корея и Японии меловой бумаги в Китай. В отношении компаний Финляндии и США, которые также были вовлечены в антидемпинговое расследование с 26 нояб. 2002г., антидемпинговые пошлины вводиться не будут, поскольку их доля в импорте Китая составляет менее 3%.

9-10 авг. в Пекине состоялась встреча-семинар с участием министров по делам туризма стран АСЕАН, Китая, Японии и Республики Корея — всего 13 министров. По итогам семинара подписано «Соглашение относительно углубления и расширения сотрудничества в области туризма на региональном уровне» — «Соглашение 10+3».

В янв.-июле 2003г. в Китае вновь создано 22245 совместных предприятий (19,3%) с суммой контрактных инвестиций в 59,17 млрд. юаней (+33,96%) и фактическим привлечением инокапитала в 33,35 млрд.долл. (+26,63%). На начало авг. в КНР создано 446441 СП с суммой контрактных инвестиций в 887,23 млрд.долл. и фактическим привлечением инокапитала в 481,32 млрд.долл.

Объем внешней торговли г.Пекина за 7 мес. 2003г. составил 38,67 млрд.долл., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом пред.г. на 35,9%, в т.ч. экспорт достиг 9,22 млрд.долл. (+37,2%), импорт — 29,45 млрд.долл. (+35,5%). За 7 мес. в Пекине создано 760 предприятий с иноинвестициями, при этом контрактная сумма инвестиций составила 1,57 млрд.долл. (+5,9%), сумма фактически использованных инвестиций — 1,19 млрд.долл. (+9,8%).

Предприятия с иноинвестициями концентрируются в производящих отраслях и сфере социалуг.



## ДОСТУП К ВНЕШТОРГУ

Уведомление минкоммерции КНР от 26.08.2003г.

С 1 сент. 2003г. в Китае вступил в силу «Документ минкоммерции КНР о корректировке статуса предприятий, имеющих право ведения внешнеэкономической деятельности, и порядка его утверждения», значительно упростившее процедуру предоставления такого права. Данная мера предпринята в русле выполнения Китаем обязательств, взятых при вступлении в ВТО, согласно которым в течение 3 лет доступ к операциям во внешнеэкономической сфере должен быть обеспечен для всех предприятий.

Положения Документа распространяются лишь на компании с национальным капиталом. Новый документ вводит единую политику в отношении всех зарегистрированных на территории Китая компаний в сфере получения ими права ведения внешнеэкономической деятельности, за исключением предприятий, зарегистрированных в центральных и западных регионах страны (пров. Хэбэй, Шаньси, АР Внутренняя Монголия, пров. Цзилинь включая Чанчунь, Хэйлуцзян включая Харбин, Аньхуэй, Цзянси, Хэнань, Хубэй включая Ухань, Хунань, Гуанси, Хайнань, г. Чунцин, пров. Сычуань включая Чэнду, Гуйчжоу, Юньнань, Тибетский АР, пров. Шааньси включая Сиань, Ганьсу, Цинхай, Нинся-Хуэйский АР, Синьцзян-Уйгурский АР, Синьцзянские производственно-строительные корпуса), к которым применяется льготная политика в данной области.

Право ведения внешнеэкономической деятельности (далее — внешнеэкономический статус) предоставляется как торговым компаниям (подлежит утверждению), так и производственным предприятиям, желающим осуществлять внешнюю торговлю своей продукцией (подлежит регистрации). Все компании, получившие внешнеэкономический статус, могут, согласно новому документу, заниматься на территории Китая экспортно-импортной деятельностью в пределах своей сферы, примененной разрешенные государством формы торговли.

Минимальный размер уставного капитала для торговых компаний снижен с 5 млн. юаней (в центральных и западных регионах с 3 млн. юаней) до 1 млн. юаней (500 тыс. юаней соответственно); для производственных предприятий — с 3 млн. юаней (в центральных и западных регионах с 2 млн. юаней) до 500 тыс. юаней. В отношении торговых компаний, желающих получить внешнеэкономический статус, отменено требование минимального годового опыта работы.

Присвоение компаниям внешнеэкономического статуса осуществляется теперь местными органами, курирующими внешнеторговую деятельность и уполномоченными минкоммерции КНР, которые выдают «Удостоверение о статусе внешнеэкономического предприятия» (далее «удостоверение о внешнеэкономическом статусе»). Ранее право ведения внешнеэкономической деятельности должно было утверждаться в минвнешторгом и экономического сотрудничества КНР (ныне минкоммерции КНР). Удостоверение о внешнеэкономическом статусе является единственным действительным документом для прохождения необходимых для начала внешнеэкономической деятельности процедур на таможне, в органах инспекции, торгово-промышленного, валютного и налогового контроля.

Заявка на получение предприятием внешнеэкономического статуса подается предприятием в электронной форме через сайты минкоммерции КНР или Международного электронного коммерческого центра КНР, а также в письменной форме в местные органы, курирующие внешнеэкономическую деятельность. Кроме заявления, подаются копии регистрационного свидетельства предприятия со статусом юрлица, справки о регистрации в налоговой инспекции и присвоении индивидуального номера, удостоверения личности ответственного лица и др. документы. Рассмотрение происходит в течение 10 рабочих дней. В случае отказа предприятие извещается в письменной форме с указанием причины.

Снижение минимального размера уставного капитала делает право ведения внешнеэкономической деятельности доступным для небольших частных компаний, в связи с чем ожидается значительная активизация их участия во внешней торговле. Доля частного бизнеса в общем объеме китайского экспорта незначительна. В Шанхае, из 1980 частных компаний, получивших внешнеэкономический статус в 2002г., только 578 провели экспортные операции, объем которых составил 1,02% от объема экспорта города. Частные фирмы сталкиваются с трудностями в изыскании средств и недостатком рыночной информации. Применительно к совместным предприятиям, то создание китайско-иностраных торговых компаний началось в Китае с марта 2003г., но при условии, что доля акций иностранного участника не может превышать 49%.

## АСЕАН-КНР

China Daily, 01.08.2002г., «Гоцзи маои», №8, 2003г.

Переговоры о создании зоны свободной торговли (ЗСТ) с АСЕАН были отложены в связи с разразившейся в Китае в середине апр. 2003г. эпидемией атипичной пневмонии, китайские власти полны решимости продолжать взаимодействие в данной области с тем, чтобы выполнить намеченную на 2003г. программу.

По словам представителя минкоммерции КНР, Китай завершил работу над т.н. планом «раннего урожая» в рамках создания ЗСТ и готовится к выполнению китайско-тайландского соглашения о свободной торговле овощами и фруктами.

План «раннего урожая» является первой частью программы создания ЗСТ и направлен на сокращение и отмену тарифов между странами на некоторые товары. Согласно плану государства-участники смогут воспользоваться преимуществами от снижения таможенных пошлин еще до запланированного на 2010г. создания ЗСТ.

Осуществление самого плана «раннего урожая» должно быть начато до 1 янв. 2004г., а снижение таможенных тарифов на первую группу товаров (в основном — с/х продукцию) ожидается уже в 2006г.

Китайские официальные лица полагают, что план «раннего урожая» предоставит хорошие возможности китайским экспортерам риса, мяса, сахара, овощей. Они также надеются, что это сможет стимулировать китайские инвестиции в сельскохозяйственный сектор АСЕАН.

Подписанное в середине июня 2003г. между Китаем и Таиландом соглашение о свободной торговле овощами и фруктами стало первым шагом в

реализации плана «раннего урожая». Согласно указанному соглашению, тарифы на 188 товаров будут сокращаться с действующей ныне 30% ставки до нуля, начиная с окт. 2003г. Опережая время, намеченное в соответствии с планом «раннего урожая», данная договоренность нацелена на ускорение создания зоны свободной торговли КНР-АСЕАН.

По заявлению минкоммерции КНР, Китай выразил готовность обсуждать возможность подписания подобных соглашений и с др. странами, однако никакой реакции от остальных членов АСЕАН пока не последовало.

Несмотря на некоторые сомнения относительно возможности существования зоны свободной торговли между конкурирующими Китаем и странами АСЕАН, реализация программы продвигается успешно. На прошедшей в фев. 2003г. в Гуялине (Гуанси-Чжуанский автономный район, КНР) встрече высших должностных лиц КНР и АСЕАН представитель Ассоциации заявил, что «единственная возможность не отстать от развивающейся экономики Китая — это стать его партнером. В контексте мировой волны интеграции одним из наиболее интересных явлений стало намерение Китая и стран АСЕАН в течение ближайших 10 лет создать «Зону свободной торговли Китай-АСЕАН» (далее — SAFTA, от англ. China-ASEAN Free Trade Area), о чем между участниками было подписано рамочное соглашение. Создание SAFTA станет одной из важнейших составных частей приграничной стратегии китайской дипломатии. Для Китая SAFTA станет первой официальной региональной интеграционной организацией, в которой он примет участие.

Товарооборот стран SAFTA в 2002г. составил 206,90 млрд.долл., что составляет 15,8% от совокупного товарооборота 11 стран, предполагающих создать зону свободной торговли. По сравнению с NAFTA (North American Free Trade Area) и ЕС это низкий показатель.

Китай и АСЕАН являются друг для друга 5 по значению торговыми партнерами. Согласно китайской статистике, в 2002г. товарооборот Китая со странами АСЕАН составил 54,77 млрд.долл., увеличившись по сравнению с пред.г. на 31,7%. Страны АСЕАН стали для Китая быстро растущим зарубежным рынком, что внесло ощутимый вклад в поддержание быстрых темпов роста китайской торговли.

Согласно статистике стран АСЕАН, объем торговли этой организации с Китаем (включая САР Гонконг) в 2001г. составил 55,38 млрд.долл. США, сократившись по сравнению с пред.г. на 10%. Из первых пяти торговых партнеров АСЕАН рост товарооборота наблюдался с Японией и внутри самой группировки АСЕАН, по всем остальным странам имело место сокращение товарооборота.

Несмотря на разницу в показателях статистики Китая и стран АСЕАН, тенденция развития сотрудничества между ними неизменна: за исключением произошедшего в 1998г. некоторого сокращения торговли вследствие воздействия Азиатского финансового кризиса, с 1993г. по 2001г. товарооборот между Китаем и странами АСЕАН быстрыми темпами увеличивался. Согласно китайской статистике, среднегодовые темпы прироста товарооборота в эти годы составляли 17,4%. По статистике стран АСЕАН получается еще более

высокий показатель — 25,5%, вследствие того, что, начиная с 1999г., стали учитывать также и данные по Гонконгу. Этим же объясняется демонстрируемое статпоказателями снижение товарооборота в 2001г.

Согласно китайской статистике, у Китая в торговле с АСЕАН постоянное отрицательное сальдо, размер которого с 1995г. непрерывно растет. В 2002г. отрицательное сальдо Китая в торговле с 6 странами АСЕАН (Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Филиппины, Таиланд) составило 6,522 млрд.долл., с 10 странами АСЕАН (плюс Мьянма, Камбоджа, Лаос, Вьетнам) — 7,63 млрд.долл. Согласно статистике стран АСЕАН, до 1998г. у Китая было стабильное положительное сальдо. Такая разница в показателях объясняется тем, что в статистике АСЕАН учитывается реэкспорт Китая через Гонконг. При учете этих показателей получается, что отрицательное сальдо у Китая стало наблюдаться лишь с 1999г.

Подавляющая часть товарооборота Китая со странами АСЕАН приходится на 6 стран, по итогам 2001-02гг. на них пришлось 90%. При этом импорт Китая из 6 стран АСЕАН превышает экспорт. По сравнению с новыми странами-членами АСЕАН, старые страны-члены больше экспортируют в Китай и меньше импортируют.

Среди новых стран-членов АСЕАН наибольшего внимания заслуживает Вьетнам. Он поздно присоединился к этой организации, на него приходится наибольший удельный вес в торговле Китая с новыми странами-членами, а его импорт из КНР превышает объем импорта Филиппин. Это пятый по значимости экспортный рынок КНР в АСЕАН. Наибольший объем товарооборота среди стран АСЕАН Китай имеет с Сингапуром. До 2001г. Сингапур занимал лидирующее положение среди торговых партнеров Китая, но доля торговли с ним постепенно снижалась, и по итогам 2002г. Малайзия обогнала Сингапур, при этом доля ее в торговле Китая со всей организацией поднялась с 22,6% в 2001г. до 26,1% в 2002г. Доля Таиланда и Индонезии в торговле АСЕАН с Китаем по итогам 2002г. несколько снизилась.

В экспорте Китая в страны АСЕАН крупнейшим рынком является Сингапур: по итогам 2002г. на него пришлось 29,6% китайского экспорта, это ниже, чем в 2001г. Вторым по значению экспортным рынком является Малайзия, на которую по итогам 2002г. пришелся 21,1% китайского экспорта (больше, чем в 2001г.). За ними следуют Индонезия, Таиланд, Филиппины.

В импорте Китая основным поставщиком является Малайзия, на которую по итогам 2002г. пришлось 29,8% совокупного объема импорта Китая из стран АСЕАН. На втором месте Сингапур, затем идут Таиланд, Индонезия, Филиппины.

Наиболее крупными товарными группами китайского экспорта в 5 стран АСЕАН (Сингапур, Малайзия, Индонезия, Таиланд, Филиппины) являются следующие 6 групп: электротехническое, аудио-, видеооборудование, детали и запчасти к нему; текстильное сырье и изделия; полезные ископаемые; продукция химической и смежных с ней отраслей; растительная продукция; оборудование для автомобилей, летательных аппаратов, судов и транспортировки.

Наблюдается тенденция роста экспорта капиталоемкой и техникоемкой продукции. Наиболее зна-

чимой товарной группой являются электротехнические товары, их поставки с 1993г., росли быстрыми темпами — с 18,1% до 46,1% в 2001г. Растут также поставки транспортного оборудования, несмотря на небольшую долю данного вида продукции в совокупном объеме экспорта. По трудо- и ресурсоемким текстильным товарам, полезным ископаемым и растительной продукции наблюдается снижение объемов экспорта. Текстильные товары с 1997г. занимают 10% экспорта, доля полезных ископаемых остается меньше, чем в 1993г.; на растительную продукцию приходится 3,6% экспорта. Доля химпродукции в экспорте Китая в страны АСЕАН остается на протяжении лет стабильной.

В импорте Китая из 5 стран АСЕАН ключевыми являются следующие 6 товарных позиций: электротехнические товары; пластмасса, каучук и изделия из них; полезные ископаемые; химпродукция; изделия из древесины и транспортное оборудование. Китай и АСЕАН в торговле друг с другом имеют примерно одинаковую структуру экспорта и импорта.

Факторы производства. Исходя из размещения основных факторов производства, Китай и страны АСЕАН можно разделить на три уровня.

Первый уровень составляет Сингапур, специализирующийся на экспорте капиталоемкой продукции. Вторым уровнем являются четыре азиатских «маленьких тигра» и восточные районы КНР, специализирующиеся на экспорте продукции, требующей концентрации квалифицированной рабочей силы, и в определенных масштабах экспортирующие капиталоемкую продукцию. Третий уровень — это 4 новых страны-члена АСЕАН и центральные районы КНР, преимущества которых состоят в наличии низкооплачиваемой рабочей силы. Такая ступенчатость в размещении факторов производства приводит к наличию разных сравнительных преимуществ у разных территорий, что в целом стимулирует торговлю. Вследствие этого между странами разных уровней существует определенная взаимодополняемость, а между странами одного уровня — отношения конкуренции. Эта конкуренция может проявляться в наличии одного целевого рынка. На рынке развитой страны товары из Китая и стран АСЕАН будут конкурировать, однако друг для друга они, возможно, не будут конкурентами вследствие различий во внутреннем спросе. Китай ежегодно экспортирует х/б пряжу в Малайзию и одновременно закупает ее в этой стране.

Структура производства. В экономике Китая и стран АСЕАН, как и во всей Восточной Азии, важное место занимают производящие отрасли. Однако в структуре размещения производства наблюдается определенная ступенчатость. Основой экономики Сингапура является сфера услуг, при этом даже наблюдается тенденция к выводу из страны производящих отраслей. В Китае и четырех азиатских «маленьких тиграх» развиты как промышленность, так и сфера услуг, а в новых странах-членах АСЕАН промбаза относительно слаборазвита.

Что касается внешней торговли, то в Сингапуре расширяется торговля услугами, в Китае и четырех азиатских «маленьких тиграх» 90% экспорта приходится на готовую продукцию, а в новых странах-членах АСЕАН значительную часть экспорта занимает первичная продукция.

Прямые иностранные инвестиции. Среди развивающихся стран Китай и страны АСЕАН являются наибольшими получателями прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Поток ПИИ, а также деятельность крупных ТНК в Восточноазиатском регионе стимулировали развитие внутриотраслевой торговли между Китаем и странами АСЕАН. В этом заключается причина быстрого роста торговли машинотехническим и транспортным оборудованием между Китаем и АСЕАН. Согласно китайской статистике, индекс внутриотраслевой торговли данной продукцией между Китаем и АСЕАН увеличился с 65 в 1993г. до 95 в 2001г.

Развитию внутриотраслевой торговли способствует также и процесс взаимного инвестирования между Китаем и странами АСЕАН, который воздействует и на разделение труда между ними. Вследствие особого режима регулирования капитальных счетов в Китае, объем китайских инвестиций в АСЕАН остается на низком уровне. За 1995-2001гг. он составил 800 млн.долл.; за этот же период инвестиции АСЕАН в Китай достигли 22,4 млрд.долл. АСЕАН в Китае вкладывает капиталы в основном в торговлю продукцией давальческой переработки, что требует импорта значительного объема деталей из АСЕАН и стимулирует внутриотраслевую торговлю.

Вследствие возрастающей привлекательности Китая для иностранных инвестиций, сюда перетекает основной объем капиталов, поэтому между ним и странами АСЕАН существует определенная конкуренция в плане привлечения ПИИ. Несмотря на то, что на начальном этапе преимущества обеих сторон состояли в дешевой рабочей силе, цене на землю и льготной политике государства по привлечению ПИИ, разные масштабы стран привели к тому, что эти преимущества постепенно перешли к Китаю.

Воздействие на производство. В сфере структуры производства между Китаем и странами АСЕАН существует определенная взаимодополняемость по целому ряду видов продукции. Следовательно, создание САФТА не приведет к обострению конкуренции в этих областях. Это относится к с/х продукции и объясняется разницей географического положения стран. Продукция тропического пояса, поставляемая АСЕАН, такая как рис, фрукты и др., пользуется хорошим спросом на китайском рынке. Китай же поставляет в страны АСЕАН пшеницу, кукурузу, яблоки груши и др., которые также пользуются там хорошим спросом. Поэтому создание САФТА только послужит укреплению, сравнительных преимуществ каждой из сторон.

На первый взгляд, может возникнуть конкуренция в текстильной сфере. Однако объем взаимной торговли текстильной продукцией между Китаем и АСЕАН невелик; текстильная одежда поставляется ими в основном в третьи страны в Европу и США, где и будет продолжаться разворачиваться конкуренция между ними. В рамках САФТА возможно лишь кратковременное обострение борьбы вследствие снятия торговых барьеров и взаимопроникновения предприятий на рынки, однако оно будет способствовать лишь усилению их конкурентоспособности на рынках третьих стран.

Что касается конкуренции в сфере производства высокотехнологичной продукции, то здесь все будет определяться процессом международно-

го инвестирования и реализацией каждой из сторон своих сравнительных преимуществ. Китай и страны АСЕАН являются всемирно известными базами производства высокотехнологичной продукции, однако тенденция размещения производства пока складывается в пользу КНР.

**Нефтехимия.** Несмотря на то, что Китай обладает значительными мощностями по переработке нефтехимической продукции, его международная конкурентоспособность в данной сфере ограничена нехваткой технологий и опыта управления, которыми обладает, например, Сингапур, также являющийся мировой базой производства этого вида продукции, с которым конкуренция неизбежно обострится.

В Китае, Таиланде и Малайзии автопром является одной из основных отраслей экономики, однако в соответствии с общей тенденцией максимального приближения сборочных производств к собственному рынку, каждая из стран будет использовать свои сборочные предприятия, и конкуренция не будет слишком сильной. Очевидные преимущества у Китая существуют в сфере производства с/х оборудования, легких машин и средних машин для перевозки грузов.

Создание САФТА благоприятным образом отразится на металлургической промышленности Китая. В странах АСЕАН металлургия развита слабо, поэтому на их рынках будет идти конкуренция между основными азиатскими производителями — Японией, Р.Корея и Китаем. Китай же в данной сфере получит относительные преимущества вследствие облегчения условий доступа на рынок стран АСЕАН. Такая же ситуация будет складываться и в сфере производства продукции бытовой электроники.

Создание САФТА будет стимулировать торговлю услугами, морские, воздушные перевозки, предоставление услуг связи, финансовых услуг и т.д. Китай обладает высокой международной конкурентоспособностью в сфере предоставления услуг по строительному подряду, поэтому региональная интеграция благоприятно отразится на развитии строительной отрасли Китая.

Есть отрасли китайской экономики, которые очевидно выиграют от создания САФТА — это металлургия, электронная промышленность, производство машинотехнической продукции. Однако на ряд отраслей региональная интеграция окажет скорее негативное воздействие — на нефтехимическую, текстильную отрасли, производство одежды. Противодействие переговорному процессу, оказывается со стороны группировок, чьим интересам наносится ущерб. Однако в случае с САФТА существует еще ряд специфических факторов, затрудняющих переговоры.

Зависимость торговли от внешних рынков. Торговля Китая и стран АСЕАН ориентирована на Японию, США и Европу, взаимная же торговля между ними невелика. В то же время предпосылкой для создания зоны свободной торговли должны являться именно тесные экономические связи. Поэтому результатом может стать использование странами АСЕАН переговорного процесса с Китаем для укрепления интеграции внутри самой группировки и укрепления переговорных позиций с Японией и Р.Корея. Китай же может использовать САФТА для укрепления политических отношений с пригранич-

ными странами и усиления своего влияния в Восточной Азии. Однако вследствие немногочисленности группировок, чьим интересам отвечало бы наращивание торговли в регионе, переговорный процесс столкнется с определенными трудностями.

**Разный уровень развития стран АСЕАН.** В состав стран АСЕАН входят как страны с уровнем ВВП на душу населения более чем в 200 тыс.долл., как Сингапур, так и страны с показателями менее 300 долл., как, например, Мьянма и Камбоджа. Каждая из стран АСЕАН проводит весьма разную торговую политику. Странам с низким уровнем развития трудно справиться с последствиями быстрых темпов либерализации, поэтому им необходимо оказывать помощь. Со странами же, проводящими политику импортозамещения, переговорный процесс будет еще более сложным. В ходе переговоров о создании АФТА (ASEAN Free Trade Area) Малайзия исключила автомобили из сферы деятельности зоны свободной торговли; весьма возможно повторение подобных ситуаций на переговорах по САФТА.

Отсутствие среди стран АСЕАН сильного лидера, способного возглавить процесс объединения. Несмотря на то, что история группировки АСЕАН уже насчитывает 30 лет, ее деятельность затрудняется тем, что каждая страна-член обладает правом вето. Среди АСЕАН нет сильного лидера, способного возглавить процесс объединения, как в НАФТА, где в этой роли выступают США, или в ЕС, где лидируют Германия и Франция. Наиболее активно в поддержку идеи создания САФТА выступают Сингапур и Таиланд, однако их экономический и политический потенциал недостаточен для того, чтобы сыграть объединяющую роль. Фактически не существует единой структуры, которая вела бы переговорный процесс с Китаем от имени АСЕАН, а идут переговоры Китая с 10 странами, и если хотя бы с одной из них возникнут трудности, это негативно повлияет на исход всех переговоров.

АСЕАН среди основных торговых партнеров КНР, 2002г.

	Объем торг., млрд.долл.	Прирост	Доля	Изменение доли
<b>Всего</b> .....	620,77	21,8	100,0	-
Япония.....	101,91	16,2	16,4	-0,8
США.....	97,18	20,8	15,7	-0,1
ЕС.....	86,76	13,2	14,0	-1,0
САР Гонконг.....	69,21	23,7	11,1	0,1
АСЕАН.....	54,77	31,7	8,8	0,6
Тайвань.....	44,65	38,1	7,2	0,9
Р.Корея.....	44,07	22,8	7,1	0,1
Россия.....	11,93	11,8	1,9	-0,2
Австралия.....	10,44	16,0	1,7	-0,1
Канада.....	7,93	7,6	1,3	-0,1

Источник: Официальный сайт минкоммерции КНР

КНР среди основных торговых партнеров АСЕАН, 2001г.

	Объем торг., млрд.долл.	Прирост	Доля	Изменение доли
<b>Всего</b> .....	687,774	-9,1	100,0	-
АСЕАН.....	152,128	-9,9	22,1	-0,2
США.....	108,437	-10,3	15,8	-0,2
ЕС.....	101,638	-15,6	14,8	-1,1
Япония.....	100,43	6,1	14,6	2,1

Китай	55,385	-10,0	8,1	-0,1
Р.Корея	28,192	-6,0	4,1	-0,1
Австралия	18,04	37,6	2,6	0,9
Канада	4,899	13,1	0,7	0,1

Источник: Официальный сайт АСЕАН

Торговля Китая со странами АСЕАН, статистика КНР, в млрд.долл.

	Товарооборот		Экспорт Китая		Импорт Китая		Сальдо
	Сумма	Прирост, %	Сумма	Прирост, %	Сумма	Прирост, %	
1993г.	10,679	-	4,683	-	5,996	-	-1,313
1994г.	13,208	23,7	6,378	36,2	6,83	13,9	-0,452
1995г.	18,403	39,3	9,001	41,1	9,402	37,7	-0,401
1996г.	19,206	4,4	8,818	-2,0	10,388	10,5	-1,57
1997г.	22,895	19,2	10,919	23,8	11,976	15,3	-1,057
1998г.	21,621	-5,6	9,347	-14,4	12,274	2,5	-2,927
1999г.	25,683	18,8	11,176	19,6	14,507	18,2	-3,331
2000г.	36,714	43,0	15,589	39,5	21,125	45,6	-5,536
2001г.	38,488	4,8	16,321	4,7	22,167	4,9	-5,846
2002г. а.	47,400	23,2	20,389	24,9	27,011	21,9	-6,622
2002г. б.	54,77	31,7	23,568	28,3	31,200	34,4	-7,63

Данные за 1993-2001гг. приведены по 6 странам (Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней); 2002а — данные по 6 странам. 2002б — данные по 10 странам (6 стран плюс Камбоджа, Мьянма, Лаос, Вьетнам). Источник: Ежегодник по таможенной статистике КНР.

Торговля Китая со странами АСЕАН, статистика АСЕАН, в млрд.долл.

	Товарооборот		Экспорт Китая		Импорт Китая		Сальдо
	Сумма	Прирост, %	Сумма	Прирост, %	Сумма	Прирост, %	
1993г.	8,865	-	4,336	-	4,529	-	-0,193
1994г.	11,063	24,8	5,759	32,8	5,304	17,1	0,455
1995г.	13,331	20,5	7,13	23,8	6,201	16,9	0,929
1996г.	16,692	25,2	9,218	29,3	7,474	20,5	1,744
1997г.	22,651	35,7	13,483	46,3	9,168	22,7	4,315
1998г.	20,415	-9,9	11,212	-16,8	9,203	0,4	2,009
1999г.	45,792	124,3	19,385	72,9	26,407	186,9	-7,022
2000г.	60,517	32,2	25,855	33,4	34,662	31,3	-8,807
2001г.	54,457	-10,0	23,234	-10,1	31,223	-9,9	-7,989

Данные по АСЕАН приводятся по Индонезии, Малайзии, Филиппинам, Сингапuru, Таиланду, Брунею. По Китаю за 1999-2001 гг. включены показатели по САР Гонконг. Источник: официальный сайт АСЕАН.

Торговля Китая с отдельными странами АСЕАН, в %

	2001г.			2002г.		
	Товарооб.	Кит. экспорт	Кит. импорт	Товарооб.	Кит. экспорт	Кит. импорт
Бруней	0,4	0,1	0,6	0,5	0,1	0,8
Индонезия	16,2	15,4	16,7	14,5	14,5	14,4
Малайзия	22,6	17,5	26,7	26,1	21,1	29,8
Сингапур	26,3	31,5	22,1	25,6	29,6	22,6
Филиппины	8,6	8,8	8,4	9,6	8,7	10,3
Таиланд	16,9	12,7	20,3	15,6	12,6	18,0
Мьянма	1,5	2,7	0,6	1,6	3,1	0,4
Камбоджа	0,6	1,1	0,1	0,5	1,1	0,1
Лаос	0,1	0,3	0,0	0,1	0,2	0,0
Вьетнам	6,8	9,8	4,4	6,0	9,1	3,6
6 стран АСЕАН	91,0	86,1	94,9	91,8	86,5	95,9
10 стран АСЕАН	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Ежегодник по таможенной статистике КНР.

Основные позиции экспорта Китая в 5 стран АСЕАН, в %

	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Электротехн., аудио-,									
видеооборуд.	18,1	20,6	24,2	31,7	29,5	36,1	39,2	37,9	46,1
Текст. сырье	15,5	16,0	10,9	9,7	10,0	10,1	12,0	11,3	10,1
Полезные ископ.	12,3	7,9	6,3	7,0	6,9	4,7	5,2	7,8	7,4
Прод. химпрома	8,9	7,8	8,4	8,3	7,5	6,9	8,2	7,0	7,3
Растит. прод.	9,3	12,0	5,6	4,2	6,4	11,1	6,6	5,1	3,6
Оборуд. для автомобилей,									
летат. аппаратов,									

	2,9	2,8	4,9	2,8	4,5	6,0	5,3	3,2	3,6
судов и транспорта	2,9	2,8	4,9	2,8	4,5	6,0	5,3	3,2	3,6
Всего	67	67,1	60,3	63,7	64,8	74,9	76,5	72,3	78,1

5 стран АСЕАН: Сингапур, Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины; расположены согласно данным за 2001г. Источник: Ежегодник по таможенной статистике КНР.

Основные позиции импорта Китая из 5 стран АСЕАН, в %

	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Электротехн., аудио-,									
видеооборуд.	8,7	12,1	15,7	21,5	25,8	35,8	37,6	42,5	46,9
Пластмасса, каучук	7,1	8,4	8,6	11,5	10,0	11,9	10,5	10,8	11,2
Полезные ископ.	41,6	30,2	24,0	25,9	17,5	13,7	12,5	13,3	10,8
Прод. химпрома	2,9	3,2	4,9	4,3	13,1	4,4	6,0	5,6	6,4
Древесина, изд.	17,0	15,4	11,0	8,4	4,6	8,6	9,2	7,3	5,9
Оборуд. для автомобилей,									
летат. аппаратов,									
судов и транспорта	1,0	1,7	2,5	2,9	4,5	6,4	6,7	5,6	4,2
Всего	78,3	71,0	66,7	74,5	75,5	80,8	82,5	85,1	85,4

Источник: Ежегодник по таможенной статистике КНР.

Объем прямых иноинвестиций в АСЕАН

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	Всего
из основных стран и регионов, в млрд.долл.								
Япония	4,263	1,955	6,810	4,057	1,300	0,135	0,900	22,151
США	2,119	4,586	3,669	3,427	4,992	2,405	3,150	24,349
ЕС	5,607	6,231	5,543	5,344	7,051	2,609	4,142	36,528
Р.Корея	0,555	0,466	0,729	0,139	0,598	0,081	-0,272	2,296
Китай	0,152	0,104	0,075	0,272	0,044	0,026	0,148	0,821
Гонконг	0,630	0,821	1,753	1,031	0,660	0,671	-0,451	5,116
Тайвань	0,847	0,742	0,905	0,632	0,336	0,482	0,336	4,280
АСЕАН	3,517	3,122	3,963	2,073	0,935	0,714	0,933	15,257

Источник: данные Секретариата АСЕАН по объемам прямых иноинвестиции, полученные из центробанков и центральных статбюро стран АСЕАН. Если не указано иначе, данные включают ценные бумаги и кредиты между компаниями.

Объем прямых иноинвестиций в Китай

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	Всего
из основных стран и регионов, в млрд.долл.								
Япония	3,108	3,679	4,326	3,400	2,973	2,916	4,348	24,752
США	3,083	13,443	3,239	3,898	4,216	4,384	4,433	26,697
ЕС	2,131	2,737	4,171	3,979	4,479	4,765	4,484	26,747
Р.Корея	1,047	1,504	2,142	1,803	1,275	1,490	2,152	11,413
Гонконг	20,500	21,258	21,027	18,930	16,672	15,500	16,717	130,603
Тайвань	3,162	3,475	3,290	2,915	2,599	2,297	2,980	20,717
АСЕАН	2,659	3,194	3,428	4,058	3,275	2,845	2,984	22,443

Данные по Р.Корея и АСЕАН за 1995-96гг. включают прямые иноинвестиции и прочие инвестиции. Источник: Статистический ежегодник КНР.

## ШОС-КНР

«Гоцзи маои», №8, 2003г.

В странах, входящих в состав Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), на территории площадью 30,17 млн. кв. км. проживает 1,5 млрд. чел. Совокупный объем ВВП стран-членов ШОС составляет 1,57 трлн.долл., объем внешней торговли — 813,1 млрд.долл. В долгосрочной перспективе потенциал экономического сотрудничества непосредственно в рамках ШОС представляется значительным, однако на данном этапе он невелик.

В качестве благоприятных условий для развития экономической составляющей отношений в рамках ШОС можно выделить: прочные гарантии в виде механизмов взаимодействия в политической, оборонной областях, а также в области обеспечения безопасности; взаимодополняемость экономик и разделение труда между странами, что обусловлено особенностями каждой из них; наличие богатых запасов энергоресурсов.

Неблагоприятными факторами являются: общий уровень развития экономик государств-участников ШОС невысок, а разница в экономической мощи стран велика; страны не уделяют должного внимания торговле в рамках организации, поэтому ее масштабы низкие; в странах-участницах по-разному регулируется процесс либерализации торговли и инвестиций; в регионе действуют и др. экономические форумы (ЕврАзЭС или поддерживаемые Азиатским банком развития структуры), что во многом ослабляет притягательность ШОС в качестве основы регионального экономического сотрудничества.

Анализ условий для инвестиционного и торгового сотрудничества. 14 сент. 2001г. в Алма-Ате был подписан «Меморандуму между правительствами государств-участников ШОС об основных целях и направлениях регионального экономического сотрудничества и запуске процесса по созданию благоприятных условий в области торговли и инвестиций». В этом документе было отмечено, что запуск данного процесса является важнейшей задачей. Однако в странах-участницах существует множество разнообразных преград на пути развития инвестиционного процесса и торговли.

Таможенные барьеры. Средняя ставка ввозных таможенных пошлин в Китае, России, Казахстане, Киргизстане, Узбекистане и Таджикистане составляет соответственно 11%, 10,5%, 12%, 5,2%, 20% и 10%. Выполняя принятые на себя при вступлении в ВТО обязательства, КНР к 2005г. снизит этот показатель до 10%. Россия находится на пути ускорения вступления в ВТО и ее таможенные пошлины также постепенно снижаются. Кроме Киргизстана и Узбекистана у всех др. стран пошлины находятся на одинаковом уровне в районе 10%.

Россия, Казахстан, Киргизстан и Таджикистан, являющиеся членами ЕврАзЭС, учредили таможенный союз, установили общие таможенные ставки на 60-70% товаров, а торговлю между собой осуществляют без таможенных платежей. Ввозные пошлины этих четырех стран призваны препятствовать импорту из государств, не являющихся членами данного объединения, в т.ч. Китая и Узбекистана.

Китай в основном импортирует из др. пяти стран сырье и продукцию с невысокой степенью переработки, пошлина на которые значительно ниже 10%. Многие товары из России и Казахстана попадают в КНР через канал приграничной торговли, пользуясь таможенными и налоговыми льготами. Таможенная пошлина на них меньше среднего уровня. Др. страны-члены ШОС устанавливают на ввозимые из Китая товары легкой и текстильной промышленности пошлины, превышающие средний уровень. Российские пошлины на ткани, одежду, обувь, детские игрушки составляют в среднем 10-20%.

Нетаможенные барьеры. В соответствии с мировым опытом складывающаяся в рамках ШОС ситуацию необходимо оценивать по следующим 7 критериям: портовые и таможенные формальности, регулирование защиты окружающей среды, единообразие стандартов, мобильность бизнеса, развитие электронной торговли, прозрачность системы управления и борьба с коррупцией. За основу анализа можно взять 4 комплексных показателя: таможенные процедуры (Custom Procedure, CP), регулирование защиты окружающей среды

(Regulatory Environment, RE), единообразие стандартов (Standard Conformity, SC), мобильность бизнеса (Business Mobility, BM).

По всем 4 показателям у стран-участниц просматриваются серьезные препятствия. Потребуется много усилий для их устранения, без которого продвижение вперед осложнится. Однако эта работа должна принести значимые результаты. Если расходы на улучшение системы таможенного оформления (показатель CP) возрастут на 10%, то объем торговли увеличится на 10 млрд. 71 млн.долл.; если показатель SC прибавит 10%, то объем торговли вырастет на 10 млрд. 211 млн.долл.; BM + 10%, то объем + 898 млн.долл. Одновременное улучшение показателей CP, SC и BM способно стимулировать быстрое развитие региональной торговли.

Развитие электронной торговли в рамках ШОС столкнулось с серьезными трудностями технического и организационного характера. Анализ китайских специалистов также показал, что не для всех участников очевидна необходимость развития такого вида сотрудничества. Для того чтобы электронная торговля могла способствовать региональному сотрудничеству, каждой стране необходимо вложить большие средства и технические ресурсы.

Анализ препятствий инвестициям. Основные препятствия инвестициям лежат в трех областях: общественно-политическая обстановка, нормативное регулирование и распределение инвестиций.

1. Общественно-политическая обстановка. Центральная Азия (ЦА) с внешней точки зрения является регионом, где сталкиваются интересы разных стран и где свирепствует терроризм. После событий 11 сент. и антиталибской операции обстановка стабилизировалась, однако проявления терроризма до конца не пресечены. Поэтому развивать инвестиционную деятельность в данном регионе представляется рискованным.

В ближайшие год-два Россия, Казахстан, Киргизстан, Узбекистан и Таджикистан вступят в период выборов президентов. Сейчас сложно сказать, смогут ли эти страны сохранить стабильную общественно-политическую обстановку в случае смены руководства. Входящие в ШОС страны на данном этапе находятся в состоянии переходной экономики, при котором неизбежны определенные потрясения и осложняющие факторы.

2. Нормативное регулирование. Во всех странах приняты нормативные акты, имеющие целью реализацию политики привлечения зарубежных инвестиций. Несмотря на то, что они постоянно корректируются, в своем нынешнем состоянии не могут качественно регулировать инвестиционный процесс. Совершенствование соответствующей нормативной базы будет продолжаться долго.

Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизстан и Таджикистан подписали «Договор о создании таможенного союза», который затрагивает вопросы инвестиций в рамках данного объединения. Благодаря этому преграды на пути инвестиций сведены к минимуму. Китай, хотя и подписал с др. странами двусторонние соглашения о защите инвестиций и отмене двойного налогообложения, на практике сталкивается со случаями нарушения законных прав инвесторов.

Ситуация с контролем и управлением инвестициями. Для ее анализа рассматривают 7 показате-

лей. К ним относятся мониторинг и оповещение, ограничивающие и запрещающие ведомства, практические требования, финансовое поощрение, налоговое стимулирование, районы перво-степенного развития и валютное регулирование. В соответствии с вышеуказанными критериями членов ШОС можно поделить на 2 категории:

а) Страны со сравнительно строгим регулированием, к которым относятся Китай и Киргизстан. В соответствии с требованиями ВТО они предоставляют иностранным предприятиям режим национальных. Зарубежные компании работают на разрешительной основе, их валютная выручка регулируется соответствующими постановлениями, во многом утверждена система преференций для некоторых видов производства и регионов. Построены первые элементы системы правового регулирования механизма рыночной конкуренции.

б) Страны со строгим регулированием, т.е. все остальные члены ШОС. В них режим иностранных предприятий далек от национальных, на пути инвестиций встречаются серьезные ограничения. Однако эта ситуация имеет тенденцию к улучшению.

Таким образом, различные ограничения часто встречаются в странах, не являющимися членами ВТО. Американские эксперты из Heritage Foundation и Wall Street Journal в 2002г. подсчитали индекс либерализации экономик разных стран мира. Из 156 государств Казахстан занял 122 место, Россия — 136, а Узбекистан попал в последнюю десятку. Такая ситуация приводит к большим трудностям в развитии инвестиций в рамках ШОС.

3. Распределение инвестиций. Особенностью стран ШОС является то, что инвестиции в основном направляются на небольшие проекты с низкой степенью риска и быстрой окупаемостью (переработка с/х продукции, пошив одежды и обуви; сборка бытовой техники) Такие инвестиции не способствуют значительному увеличению объемов сотрудничества. Следует последовательно повышать удельную долю больших проектов (энергоресурсы, каппроительство и т.д.).

Цели развития и система их реализации. Торгово-экономическое сотрудничество в рамках ШОС следует развивать на основе принципов рынка. Оно должно быть тщательно структурировано. Необходимо шаг за шагом двигаться от простого к сложному, уделять внимание эффективности, тесно увязывать двусторонние и многосторонние отношения.

а) Среднесрочной задачей (до 2009г.) ШОС в области регионального сотрудничества является упрощение порядка торговли и усиление технико-экономического сотрудничества. В этих целях необходимо устранять излишние тарифные, нетарифные и технические барьеры, усилить обмен информацией, развивать электронную торговлю, упрощать контакты коммерсантов, снижать количество товаров, попадающих под действие квот или лицензий.

Китайская сторона предлагает на данном этапе принять конкретные меры в четырех областях: таможенное регулирование, унификация стандартов, транспортное сообщение и электронная торговля. При этом надо учитывать разницу в развитии экономик стран и все шаги предпринимать постепенно и взвешенно.

Следует также выделить приоритетные и важные области в деле развития и стимулирования торгово-экономического сотрудничества. Создать соответствующие рабочие группы, которые помогут выработать конкретных мер и планированию. К важным областям можно отнести энергоресурсы, транспорт, связь, сельское хозяйство и охрану окружающей среды, а среди них в качестве приоритетных направлений выделить освоение нефтегазовых ресурсов, электроэнергию, средства сообщения и связи, леспром. Консультации со всеми странами-членами ШОС по этим вопросам позволят быстрее запустить конкретные проекты и добиться результатов.

б) Долгосрочной задачей (до 2015г.) является запуск переговоров по созданию зоны свободной торговли, предпосылкой для чего должно стать вступление России, Казахстана, Киргизстана и Таджикистана в ВТО.

При механизме встреч министров торговли стран-участниц ШОС создать рабочие группы по сотрудничеству в областях прохождения таможи и портов, карантинного контроля (ТВТ и STS), транспортного сообщения, законодательства, электронной торговли, энергоресурсов (включая нефть, газ и электричество), связи. Состоять эти группы должны из высокопоставленных должностных лиц соответствующих министерств и ведомств. Они будут собираться ежегодно в назначенное время и анализировать ход работы по облегчению инвестиционной и торговой деятельности. Результаты своей работы группы должны доводить до министров торговли, которые на своей встрече будут вносить коррективы в процесс и направления сотрудничества. Министры, в свою очередь, докладывают премьер-министрам для принятия решений на высоком уровне. В зависимости от складывающейся ситуации состав рабочих групп может увеличиваться или сокращаться. Также следует учредить торгово-экономическую группу при Секретариате ШОС.

Позиция китайской стороны. Сотрудничество в рамках ШОС постепенно и закономерно развивалось от политического, дипломатического, военного, антитеррористического к экономическому. Именно экономическая составляющая отношений позволит сбалансировать всю структуры ШОС и усилить ее консолидирующую силу.

Поэтому КНР должна придерживаться следующих положений.

— ШОС является первой региональной структурой, инициатором создания которой был Китай. Структуры сотрудничества в политической и военной областях в основном уже выработаны. Китаю необходимо продолжать проявлять свою лидирующую роль и в сфере экономического сотрудничества.

— ШОС — это важный выбор и шаг в участии КНР в процессе глобализации мировой экономики. Стимулирование всеми силами регионального экономического сотрудничества позволит Китаю поддерживать поступательное развитие экономики и усиливать свою конкурентоспособность.

— Главными интересами КНР в ШОС являются энергоресурсы и обеспечение связи между Европой и Азией. Поэтому расширение инвестиций в страны ЦА нужно рассматривать как способ обеспечения Китая необходимыми ресурсами. Это будет также способствовать развитию региональной торговли и защите интересов всех стран.

— Для того, чтобы Китай занимал лидирующую роль в процессе развития экономического сотрудничества в рамках ШОС, необходимо прикладывать большие усилия и проявлять политическую решимость. После событий 11 сент., афганской и иракской кампаний, страны ЦА могли убедиться, что США проводят политику двойных стандартов. В ближайшей перспективе надеяться на серьезную помощь со стороны России не приходится, поэтому Китай должен воспользоваться благоприятной ситуацией. Наряду с принятием мер по развитию регионального сотрудничества и либерализации торговли, необходимо ускорять ход переговоров по вступлению стран-участниц ШОС в ВТО, что позволит придать новый импульс торговым отношениям и вывести их на более высокий уровень.

— Развитие регионального экономического сотрудничества является новым делом для КНР. С учетом сложностей, возникавших в отношениях со странами АСЕАН, необходимо тщательно согласовывать действия различных министерств и ведомств, следует создать специальный координирующий орган. Обязательными являются анализ хода сотрудничества и работа с общественным мнением.

— Необходимо обратить особое внимание на повышение роли Азиатского банка развития в Центральной Азии (ЦА), использовать его возможности в интересах обеспечения политико-экономических интересов КНР в этом регионе, — одновременно противодействовать вмешательству США и Японии в дела ЦА, тщательно координировать все шаги в рамках ШОС.

## ТОРГОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

«Цзинжун шибао» 12.09.2003г.

Внешнеторговый оборот Китая за янв.-авг. 2003г. составил 522,72 млрд.долл. (+36,3%), в т.ч. экспорт — 265,79 млрд.долл. (+32,5%), импорт — 256,93 млрд.долл. (+40,6%), положительное сальдо составило 8,86 млрд. долларов. Отдельно за авг. 2003г. внешнеторговый оборот составил 72,04 млрд.долл. (+27,2%), в т.ч. экспорт — 37,42 млрд.долл. (+27,2%), импорт — 34,62 млрд.долл. (+27,3%), положительное сальдо — 2,8 млрд. долл.

Объем импорта-экспорта продукции давальческой переработки в янв.-авг. 2003г. составил 243,24 млрд.долл. (+30,6%), или 46,5% всего совокупного объема товарооборота. В т.ч. экспорт продукции давальческой переработки составил 144,88 млрд.долл. (+31%), импорт — 98,36 млрд.долл. (+29,9%), положительное сальдо — 46,52 млрд.долл.

Крупнейшими внешнеторговыми партнерами КНР являются Япония — 83,5 млрд.долл. (+32,8%), США — 78,53 млрд.долл. (+30,4%), страны ЕС — 77,09 млрд.долл. (+41,8%). В китайском экспорте за 8 мес. объем машинотехнической продукции составил 134,29 млрд.долл. (+41%), или 50,5% совокупного экспорта страны.

В совокупном импорте Китая за янв.-авг. 2003г. на продукцию первичной переработки пришлось 46,12 млрд.долл. (+51,6% относительно сопоставимого периода за 2002г., в т.ч. импорт железосодержащих руд составил 96,76 млн.т. (+34%), сырой нефти — 57,42 млн.т. (+26%), нефтепродуктов — 18,55 млн.т. (+56,1%); импорт готовой промпродукции составил 210,81 млрд.долл. (+38,4%), в т.ч. машинотехнического оборудования — 45,19 млрд.долл.

(+40,1%), продукции электроники — 62 млрд.долл. (+41,8%); металлопродукции — 24,87 млн.т. (+48,1%), автомобилей — 116 тыс. ед. (+44,5%).

Выступая на церемонии открытия 6 Пекинской выставки высокотехнологичных товаров (12 сент.), замминистра коммерции КНР Вэй Цзяньго подчеркнул, что прогнозируемый по итогам 2003г. объем внешней торговли Китая превысит 800 млрд.долл. (или увеличится относительно 2002г. на 28,9%), однако положительное сальдо составит 10 млрд.долл., или будет существенно меньше уровня, достигнутого в 2002г. (30,3 млрд.долл.).

В янв.-авг. 2003г. численность вновь зарегистрированных в Китае предприятий с участием инокапитала составила 25730 предприятий (+19,13% относительно сопоставимого периода за 2002г., в т.ч. сумма контрактных инвестиций составила 67,5 млрд.долл. (+34,33%), фактическое привлечение иноинвестиций составило 36,6 млрд.долл. (+18,42%). Отдельно в авг. 2003г. численность зарегистрированных предприятий с участием инокапитала составила 3485 (+18,06% относительно авг. 2002г.), в т.ч. сумма контрактных инвестиций составила 8,36 млрд.долл. (+36,95%), фактически привлечено 2,8 млрд.долл. (-28,28%).

В целом на конец авг. 2003г. общая численность предприятий с участием инокапитала за годы реформы (с 1978г.) составила 449926 предприятий, с суммой контрактных инвестиций в 895,5 млрд.долл. и фактическим привлечением инокапитала — 484,64 млрд.долл.

8 сент. в Сямыне открылась 7 всекитайская торговая-инвестиционная ярмарка. В работе ярмарки принимают участие представители компаний из 42 стран, а также ЮНКТАД и WAIPA (Международной ассоциации стимулирования инвестиций). Девиз Ярмарки «Улучшать инвестиционную среду, создавать конкурентные преимущества».

Выступая на 7 всекитайской инвестиционно-торговой ярмарке в Сямэне министр коммерции КНР Люй Фуюань отметил, что по итогам 2003г. прогнозируется фактическое привлечение инокапитала в 57 млрд.долл., что на 8,2% превысит уровень, достигнутый в 2002г. (52,7 млрд.долл.).

## АЗИАТСКИЙ ФОРУМ

«Цзиньжун шибао» 4.11.2003г.

2-3 нояб. 2003г. состоялся второй ежегодный Азиатский Форум в Боао (пров. Хайнань, КНР) — «Азия в поисках общего выигрыша: развитие через сотрудничество». В его работе приняли участие бывшие и действующие главы азиатских государств (Пакистана, Сингапура, Таджикистана, Филиппин), известные представители бизнес-сообщества, ученые, представители международных организаций — 1200 делегатов из 30 стран.

Проведены пленарные заседания по таким вопросам, как экономическая ситуация в Азии, создание зоны свободной торговли в Азии, региональное экономическое сотрудничество, развитие электронной торговли в рамках программы «Цифровая Азия», финансовое сотрудничество, развитие людских ресурсов, фармацевтическая индустрия, реструктуризация азиатских экономик. На форуме с речью выступил премьер Госсовета КНР Вэнь Цзябао. Он отметил, что «устойчивое развитие экономики Китая является стабилизирующим фактором ситуации на всем Азиатском континенте».



## АНТИДЕМПИНГ

«Да Цзинмао», № 10, 2003г.

Управление по оценке отраслевого ущерба минторга КНР опубликовало отчет «О трениях в мировой торговле за год членства Китая в ВТО и о проблемах, стоящих перед Китаем». По данным отчета, **за год членства в ВТО число ведущихся против Китая АДР не только не уменьшилось, но возросло.** 33 страны инициировали в отношении более 4 тыс. видов продукции китайского экспорта 544 АДР, либо ввели защитные меры, что затронуло продукцию на 16 млрд.долл.

За 20 лет проведения реформ и политики открытости экспорт Китая увеличился в разы, как и его конкурентоспособность, поэтому рост числа АДР можно считать в определенной степени закономерным явлением. Китай является 5 мировой торговой державой. Поэтому естественно, что, проникая на международный рынок, китайские товары вытесняют в странах-импортерах аналогичные производства.

Увеличению АДР в отношении продукции китайского экспорта способствует и нерациональность структуры производства, неупорядоченность внешнеторговой деятельности. К этому следует добавить отсутствие эффективного механизма отраслевого управления и координации, а также остро стоящую проблему снижения экспортных цен вследствие конкуренции между экспортерами.

Осложняет ситуацию и пассивное отношение китайских предприятий к участию в антидемпинговых процессах, что зачастую приводит к наложению на них значительных антидемпинговых пошлин.

Лидерами процесса выдвижения обвинений в демпинге в отношении Китая являются страны ЕС и США, однако в последнее время в него все более активно включаются также и развивающиеся страны и регионы: Индия, Бразилия, Аргентина, ЮАР. В 2002г. Индией в отношении Китая были инициированы 11 расследований, в результате чего она вышла по данному показателю на 2 место. Расширяется и сфера охвата АДР. Так, она затрагивает 13 тыс. предприятий и 15 категорий продукции, среди которых железо, цветные телевизоры, текстильная продукция, химические товары, игрушки.

Еще одной важной особенностью антидемпинговых расследований, ведущихся против Китая, является дискриминационное отношение со стороны западных стран, которые продолжают считать Китай страной с нерыночной или переходной экономикой, несмотря на то, что за последние годы Китаем пройден большой путь в направлении построения социалистической рыночной системы. Вследствие этого при проведении расчетов в рамках АДР за основу берутся не цены реализации продукции на внутрикитайском рынке, а показатели стран-субститутов. Такого рода дискриминация объективно способствует применению местными китайскими предприятиями антидемпинговых мер с целью сдерживания импорта.

В этой связи главной задачей является борьба за присвоение Китаю статуса страны с рыночной экономикой. Прежде всего, этого необходимо добиваться в рамках ВТО. Статья 15 Протокола о присоединении Китая к ВТО устанавливает, что

статус страны с полностью рыночной экономикой будет предоставлен Китаю через 15 лет, однако, если какая-либо отрасль или предприятие будут соответствовать стандартам рыночной экономики страны-импортера, то в данном случае следует предоставить рыночный статус.

Необходимо способствовать распространению в мире информации о китайских реформах и процессе построения рыночной системы. Согласно недавно опубликованному в СМИ сообщению, уровень развития рыночной экономики в Китае по итогам 2001г. оценивался в 69%, т.е., с учетом международно признанной нормы в 60%, **Китай можно отнести к развивающимся странам с рыночной экономикой.** Необходимо распространять подобную информацию среди зарубежных СМИ с целью формирования имиджа Китая как страны с рыночной экономикой.

Однако, исходя из того, что в ближайшие 10 с лишним лет к Китаю по-прежнему будут применяться стандарты страны с нерыночной экономикой, а по итогам китайско-американских переговоров в течение 15 лет в отношении Китая будут использоваться показатели стран-субститутов, необходимо в возможно короткие сроки **наладить механизм предупреждения торговых споров.** Надо внимательно изучить законодательство стран Евросоюза и США, а также возможности для проникновения на рынки этих стран для конкретных китайских отраслей и предприятий. Целесообразно также собрать информацию о ценах на товары и себестоимости производства в странах, которые могут выступать в качестве стран-субститутов. Необходимо разработать систему внутриотраслевого контроля за количественными и ценовыми параметрами экспорта с тем, чтобы своевременно предупреждать о резком увеличении экспорта в какую-либо страну или о реализации по сниженным ценам.

Должна также быть улучшена структура производства с упором на повышение доли продукции с высокой добавленной стоимостью, что позволит избежать чрезмерного обострения конкуренции между предприятиями, производящими продукцию с низкой добавленной стоимостью. Необходимо усилить роль отраслевых ассоциаций и органов управления внешнеэкономической деятельностью по пресечению недобросовестной конкуренции и поддержанию здорового порядка осуществления экспорта. Предприятия, нарушающие нормальное функционирование рынка, должны лишаться права ведения внешнеэкономической деятельности.

Необходимо, чтобы отраслевые ассоциации создали специальные структуры, которые будут заниматься вопросами АДР, координировать и направлять действия национальных предприятий по участию в АДР, подаче апелляций. Корпорация «Синопек» уже создала Комитет по разрешению международных споров. Со своей стороны предприятия в качестве субъектов АДР также должны углублять собственную осведомленность по вопросам участия в расследованиях. Вследствие того, что масштаб китайских предприятий, как правило, небольшой, а число их велико, и они большей частью разрознены и не обладают достаточной информацией и знаниями, необходимо также создать специальный антидемпинговый фонд по оказанию помощи предприятиям, участвующим в расследованиях.

31 окт. 2003г. минкоммерции КНР объявило о начале антидемпингового расследования (АДР) в отношении нейлоновых нитей, импортируемых из Тайваня.

10 нояб. 2003г. возбуждено АДР в отношении хлоропренового каучука, импортируемого из США, Японии и Европейского союза. Сроки расследований составят один год, при необходимости они могут быть продлены на полгода.

Минкоммерции КНР 17 нояб. 2003г. опубликовало «Правила проведения расследований по определению отраслевого ущерба при введении защитных мер» (вступают в силу через 30 дней после публикации). Документ содержит 29 статей, определяющих конкретные требования к документам, срокам и процедуре расследования.

### АНТИДЕМПИНГОВЫЕ ПОШЛИНЫ

«Гоцзи шанбао» 10,24,30.09 2003г.

Минкоммерции КНР 9 сент. 2003г. официально уведомило (Документ № 49) о принятии окончательного решения по антидемпинговому расследованию (начато 19 марта 2003г., первичное решение принято 16 апр. 2003г.) в отношении бутадиен-стирольного каучука (коды ТНВЭД 40021911, 40021912, 40021919), производимого в России, Республике Корея, Японии.

С 9 сент. 2003г. на 5 лет устанавливаются антидемпинговые пошлины. Россия: NCHZ «Стерлитамак» — 14% (в первичном решении было 16%); «Омсккаучук» — 23% (27%); «Тольятти каучук» — 25% (25%); для остальных — 38% (было 46%). Япония: Zeon Corporation — 19% (29%); JSR Corporation — 10% (13%); Asahi Kasel — 0% (0%); для остальных — 33% (было 33%). Республика Корея: Hyundai Petrochemical — 19% (19%); Kumho Petrochemical — 7% (10%); для остальных — 27% (было 27%).

Минкоммерции КНР 23 сент. 2003г. официально уведомило (Документ № 50) о принятии окончательного решения по антидемпинговому расследованию (начато 23 марта 2003г., первичное решение принято 20 мая 2003г.) в отношении холоднокатаного тонколистового проката (коды ТНВЭД 72091500, 72091600, 72091700, 72091800, 72092500, 72092600, 72092700, 72092800, 72099000, 72112300, 72112900, 72119000, при этом в этот перечень не включена жесь код ТНВЭД 72091800), производимого в России, Республике Корея, Украине, Казахстане и Тайване.

В Уведомлении отмечается, что «с учетом специфической ситуации по данному расследованию и с согласия Комиссии Госсовета КНР по пошлинам и сборам, минкоммерции КНР временно не применяет установленные антидемпинговые пошлины — о времени их введения будет сделано дополнительное уведомление».

С 23 сент. 2003г. сроком на 5 лет определены антидемпинговые пошлины. Россия: ОАО «Северсталь» — 9% (в первичном решении было 9%); ОАО НЛМК — 7% (29%); ОАО ММК — 18% (29%); для остальных 29% (было 29%). Республика Корея: Posco — 0% (было 10%); Union Steel MFG — 3% (9%); Donbu Steel — 14% (14%); Hysco 12% (12%); для остальных — 40% (было 40%). Украина: ОАО «Запорожсталь» — 49% (было 16%); Завод «Ильича», Мариуполь — 9% (12%); для остальных 49% (было 22%). Казахстан: ООО «Испат Кармет» — 14% (было 21%); для остальных — 48% (было 48%). Тайвань: Као Hsing Chang Iron & steel — 14%

(было 20%); Sheng Yu steel — 6% (14%); Ton Yi Industrial — 6% (8%); Shang Shing Steel Industrial — 7% (29%); Yieh Loong Enterprise — 8% (14%); China Steel, Taiwan — 24% (28%); для остальных — 55% (было 55%).

Минкоммерции КНР 29 сент. 2003г. официально уведомило (Документ № 48) о принятии окончательного решения по антидемпинговому расследованию (начато 29 марта 2003г., первичное решение принято 12 мая 2003г.) в отношении поливинилхлорида (код ТНВЭД 39041000), производимого в США, Республике Корея, Японии, России и Тайване.

С 29 сент. 2003г. сроком на 5 лет определены конкретные антидемпинговые пошлины. Россия: ОАО «Каустик» — 34% (в первичном решении было 34%); с ОАО «Саянскимпласт» 27 сент. 2003г. подписано «Соглашение о ценовом обязательстве» (в первичном решении было 67%), Документ № 53 от 29 сент. 2003г.; для остальных — 47% (было 82%). США: Shintech Incorporated — 83% (было 83%); Formosa Plastics Texas — 11% (25%); для остальных — 83% (было 83%). Республика Корея: LG Chem. — 6% (было 10%); Hanwa Chemical — 12% (13%); для остальных — 76% (было 76%). Япония: Shin-Etsu Chemical — 17% (было 54%); V-Tech — 21% (50%); Taiyo vinyl — 7% (32%); Shin Dai-ichi vinyl — 34% (70%); Kaneka — 30% (62%); для остальных — 84% (было 115%). Тайвань: China General Plastics — 12% (было 15%); Taiwan Plastics — 10% (10%); Pacific Plastics, Taiwan — 22% (23%); для остальных — 25% (было 27%).

### ЗАЩИТА РЫНКА

«Да цзинмао», № 9, 2003г.

В мире продукция китайского производства является частым объектом антидемпинговых расследований. Первое расследование в отношении Китая было инициировано в 1979г. со стороны Европейского экономического сообщества по поставкам сахара и соли. За 1979-2002гг. в отношении продукции китайского экспорта имели место 558 случаев введения мер защиты внутреннего рынка со стороны 33 стран мира, из которых 512 составили АДР и 46 — защитные меры, что затронуло 4 тыс. видов продукции на 16 млрд.долл. Только за 1990-2001гг. было возбуждено 397 расследований, что составляет 15% от общего числа АДР во всем мире. Каждое 6-7 расследование в мире велось в отношении китайской продукции.

В 2001г. в отношении Китая со стороны 17 стран имели место 67 случаев введения мер защиты внутреннего рынка, что на 55% больше по сравнению с 2000г. Из них число АДР увеличилось на 41% и достигло 54, число случаев введения защитных мер выросло на 200%, достигнув 13. Указанные меры защиты внутреннего рынка затронули экспортную продукцию на 1,14 млрд.долл., что является наиболее высоким за всю историю показателем.

В 2002г. АДР в отношении китайской продукции применялись менее активно. Со стороны 19 стран имел место 61 случай возбуждения АДР на 808 млн.долл., что на 29% меньше по сравнению с 2001г. Из них антидемпинговые расследования составили 45 случаев, защитные меры — 16. Число случаев сократилось на 8,96% по сравнению с пред.г., но Китай по-прежнему лидирует в мире в качестве объекта антидемпинговых расследований.

Первое АДР со стороны Китая было иницииро-

вано в 1997г. в отношении импорта из США, Канады и Р.Корея газетной бумаги. С 1997г. всего было возбуждено 24 АДР, из которых 17 — в отношении химпродукции, в т.ч. 11 — по органическим химсоединениям. Наиболее часто под расследования попадает продукция производства Р.Корея (19 АДР), Японии (12 АДР), США (10 АДР). В отношении России за все время было возбуждено 5 расследований: по холоднокатаному прокату (2 расследования), эpsilon-капролактаму, бутадииен-стирольному каучуку и поливинилхлориду.

Наибольшее число расследований пришлось на 2001-02гг.: в 2001 Китай инициировал 6 расследований, в 2002г. — 9. За 8 мес. 2003г. возбуждено 4 расследования, из которых 2 — по органическим химическим соединениям, 1 — по газетной бумаге и 1 — по оптическому волокну; по 8 расследованиям, начатым в 2001-02гг., приняты окончательные решения и по 6 — первичные. До конца 2003г. ожидается принятие окончательных решений еще по 3 АДР: в отношении импорта холоднокатаного проката из России, Украины, Казахстана, Р.Корея и Тайваня; по импорту поливинилхлорида из России, Р.Корея, Тайваня, Японии и США и по импорту толуола из США, Японии, Р.Корея.

В июне 2003г. Китаем приняты решения по следующим АДР. 6 июня принято окончательное решение по АДР в отношении импорта эpsilon-капролактама из России, Японии, Бельгии, Германии и Голландии (ТНВЭД 2933.7100), начатому 7 дек. 2001г. Введенные по итогам расследования сроком на 5 лет с даты принятия окончательного решения антидемпинговые пошлины составили: для российских компаний «Куйбышевазот» — 7%, «Кемеровозот» — 9%, для остальных — 16%; японских — 5%-18%; бельгийских — 6%-16%; германских — 22%-28%; голландских — 6%-18%.

9 июня принято первичное решение по АДР в отношении импорта фенилового спирта (ТНВЭД 2907.1110) из Р.Корея, Тайваня и США (ведется с 1 авг. 2002г.), 10 июня — первичное решение по АДР в отношении импорта толуола (ТНВЭД 2929.1010) из США, Японии, Р.Корея (ведется с 22 мая 2002г.), в которых определен уровень демпинга и введены временные антидемпинговые меры в форме наличного залога, вносимого импортером.

За июль 2003г. окончательных решений по АДР не принималось. 1 июля начато антидемпинговое расследование в отношении импорта оптического волокна (ТНВЭД 9001.1000) из США, Японии, Р.Корея, которое должно завершиться 1 июля 2004г.

1 июля в связи с окончанием срока действия антидемпинговых мер по инициированному в 1997г. АДР в отношении импорта газетной бумаги из США, Канады и Р.Корея и повторными обращениями китайских производителей газетной бумаги было принято решение о проведении повторного расследования по данной продукции, которое должно завершиться 30 июня 2004г. На время проведения расследования установлено взимание антидемпинговых пошлин в прежнем размере.

В авг. 2003г. Китаем были приняты окончательные решения по 3 антидемпинговым расследованиям. 6 авг. принято окончательное решение по АДР в отношении импорта мелованной бумаги (ТНВЭД по тарифу 2003г.: 4810.1300, 4810.1400, 4810.1900) из Финляндии, Японии, Р.Корея и США, начатому 6 фев. 2002г. В соответствии с ре-

шением, введены антидемпинговые пошлины сроком на 5 лет с даты принятия окончательного решения, составившие: для корейских компаний — 4%-51%; японских — 9%-71%.

27 авг. принято окончательное решение по АДР в отношении импорта катехола (ТНВЭД 2907.2910) из Европейского союза, начатому 1 марта 2002г. Антидемпинговые пошлины, введенные сроком на 5 лет с даты принятия окончательного решения, составили 20-79%.

31 авг. принято окончательное решение по АДР в отношении импорта фталевого ангидрида (ТНВЭД 2917.3500) из Р.Корея, Японии, Индии, начатому 6 марта 2002г. В соответствии с решением введены антидемпинговые пошлины сроком на 5 лет с даты принятия окончательного решения, составившие: для корейских компаний — 4%; японских — 66%; индийских — 13%.

25 авг. принято решение о продлении на 6 мес. расследования в отношении импорта из Японии и Р.Корея изоцианатов (ТНВЭД 2929.1030) и готовых связующих веществ для производства литейных форм (ТНВЭД 3824.9090), ведущегося Китаем с 20 сент. 2002г.

9 сент. 2003г. Китаем принято окончательное решение по АДР в отношении бутадииен-стирольного каучука (ТНВЭД 4002.1911. 4002.1912, 4002.1919) из России, Японии, Р.Корея, начатому 19 марта 2002г. По итогам расследования введены антидемпинговые пошлины сроком на 5 лет с даты принятия окончательного решения в следующем размере: для российских компаний NCHZ «Стерлитамак» — 14%, «Омсккаучук» — 23%, «Тольяттикаучук» — 25%, для остальных предприятий — 38%; японских — 10%-33%; корейских — 7%-27%».

18 сент. ЕС прекратил антидемпинговое расследование в отношении зажигалок китайского производства. Минкоммерции КНР отметил, что это первый случай после присоединения Китая к ВТО, когда за счет координации совместно с китайским предприятием (в г.Вэньчжоу) министерству удалось доказать «отсутствие отраслевого ущерба и демпинга вследствие занижения цены реализации относительно себестоимости».

9 сент. 2003г. представитель ГТУ КНР заявил, что по пяти видам металлопродукции, в отношении которой с 20 нояб. 2002г. применяются защитные меры, на втором этапе действия национальных квот с 24 мая 2003г. и по 23 мая 2004г. импорт горячекатаного тонколистового проката из России составил 337,42 тыс.т. (или 89,1% установленной тарифной квоты), тонколистового холоднокатаного проката 476,99 тыс.т. (или 59,3% тарифной квоты); степень исчерпания глобальной квоты по тонколистовому прокату из нержавеющей стали составила 73,1%, или 49,63 тыс.т.

Импорт отдельных видов металлопродукции  
с 24 мая по 3 сент. 2003г., в т.

	Квота	Импорт	% квоты
Горячекатаный тонколистовой прокат			
Всего.....	2881803.....	1758342.....	61,0
Япония.....	678710.....	257300.....	37,9
Украина.....	527117.....	274123.....	52,0
Р.Корея.....	419287.....	210962.....	50,3
Россия.....	378584.....	377423.....	89,1
Тайвань.....	359602.....	162869.....	45,3
Казахстан.....	335253.....	103481.....	30,9
Другие.....	183249.....	412185.....	224,9

Холоднокатаный тонколистовой прокат		
Всего.....	5740946.....	2336589.....40,7
Япония.....	1104536.....	334034.....30,2
Р.Корея.....	1095017.....	276208.....25,2
Тайвань.....	1074315.....	446711.....41,6
Россия.....	804261.....	476996.....59,3
Казахстан.....	803367.....	204443.....25,5
Украина.....	473545.....	203655.....43,0
Другие.....	385906.....	394542.....102,2
Покрытый лаком, краской, пластиком		
Всего.....	664083.....	300369.....45,2
Нетекстурированная электротехнич.сталь		
Всего.....	939425.....	394092.....42,0
Холоднокатаный прокат из нержавеющей стали		
Всего.....	653094.....	238825.....36,6
Тайвань.....	222911.....	73359.....32,9
Япония.....	184414.....	57680.....31,3
Р.Корея.....	129769.....	37712.....29,1
Германия.....	48111.....	20440.....42,5
Другие.....	67890.....	49634.....73,1
<b>Всего.....</b>	<b>10879351.....</b>	<b>5028217.....46,2</b>

## ВОЗВРАТ НДС

«Гоюань гунбао», № 32, 2003г.  
№222, от 13 окт. 2003г.

Уведомление Главного госуправления КНР по налогам и минфина КНР. Финансовым управлениям провинций, автономных районов, городов прямого подчинения, Государственным управлениям по налогам, Синьцзянскому производственно-строительному воинскому финансовому управлению.

В соответствии с решением Госсовета КНР осуществляется дифференцированное упорядочение следующих действующих ставок возврата налога на добавленную стоимость при экспорте товаров (возврат НДС при экспорте).

I. Действующие ставки возврата НДС при экспорте нижеследующих товаров сохраняются неизменными:

1) сельхозпродукция, действующие ставки возврата НДС на которую составляют 5% и 13%;

2) сельскохозяйственное сырье для последующей промышленной переработки, действующие ставки возврата НДС на которую составляют 13% (кроме упомянутых в статье 3 и статье 4 настоящего Уведомления);

3) при экспорте товаров, на которые в настоящее время размер ставки НДС составляет 17%, а ставка возврата НДС составляет 13% (кроме утвержденных в статье 3 и статье 4);

4) при экспорте таких товаров как: суда, автомобили, основные детали и запчасти к ним, авиационные и космические аппараты; станки с числовым программным управлением, обрабатывающие центры, печатающие станки, железнодорожные локомотивы — действуют ставки возврата НДС в 17% (коды и наименование указаны в приложении № 1).

II. При экспорте следующих товаров: мука пшеничная, кукурузная мука, разделанные на части тушки зайца, разделанные на части тушки утки и т.д., включенные в приложение №2 настоящего Уведомления — ставки возврата НДС повышаются с 5% до 13%.

III. Отменяются ставки возврата НДС при экспорте сырой нефти, древесины, бумажной массы, козьего пуха, мальков угря, руды редкоземельных металлов, печатных схем, графита природного и

других товаров, включенных в приложение №3. При экспорте подакцизных товаров, также применяется политика отмены возврата (либо освобождения) акцизов.

Снижаются ставки возврата НДС при экспорте на следующие товары:

1) до 11% при экспорте бензина (код товарной номенклатуры 27101110), цинка нелегированного (код товарной номенклатуры 7901);

2) до 5% при экспорте нелегированного алюминия, белого фосфора и других видов фосфора, нелегированного никеля, ферросплавов, молибденового порошка и его концентратов и других товаров, включенных в приложение № 4;

3) до 5% при экспорте кокса, полукокса, коксующегося угля, мерного обожженного магнезита, шпата, талька, агальматолита и других товаров, включенных в приложение № 5;

4) на все товары, действующие ставки возврата НДС при экспорте на которые составляют 17% и 15%, ставки возврата налога при экспорте снижаются до 13% — кроме товаров, включенных в статьи 1, 2 и 3 в подпункты 1, 2 и 3 данной статьи 4;

5) ставки возврата налога при экспорте снижаются до 11% на все товары, на которые действующие ставки налогообложения и ставки возврата НДС составляют 13%.

IV. Предприятия-экспортеры, заключившие экспортные контракты до 15 окт. 2003г. на комплектное оборудование (комплектное оборудование, экспортная стоимость которого превышает 2 млн.долл.), подпадающее под действие пункта 4 статьи 4 при невозможности изменить контрактные цены, а также на крупную электротехническую продукцию (единичная стоимость которых превышает 1 млн.долл.), срок поставки которых определен условиями контрактов после 1 янв. 2004г., необходимо до 15 нояб. 2003г. зарегистрироваться, и представить оригинал и копию контракта в ведомства, ведающие возвратом НДС при экспорте.

После рассмотрения провинциальными и налоговыми управлениями также представить соответствующие документы и экспортный контракт до 30 нояб. 2003г. в Главное налоговое управление. По мере рассмотрения Госуправлением КНР по налогам совместно с минфином КНР и получения от них разрешения, осуществляется возврат НДС по ставкам, действовавшим до изменения, в местном госуправлении по налогам. В отношении контрактов по комплектному оборудованию и крупной электротехнической продукции, рассматриваемых к регистрации и представленных после 15 нояб. 2003г., возврат НДС при экспорте осуществляется по ставкам, вводимым после настоящего изменения.

V. Финансовые и налоговые органы на местах должны надлежащим образом изучить положения данного Уведомления, принять эффективные меры, строго придерживаться положений настоящего Уведомления; в соответствии с законом осуществлять возврат НДС при экспорте, реально отстаивать интересы государства и предприятий. Одновременно необходимо обеспечить тесную координацию и улучшать экспортную деятельность торговых, таможенных, валютных ведомств и полномочных, осуществляющих управление предприятиями.

VI. С 1 янв. 2004г. независимо от форм собственности предприятий и методов осуществления экспорта товаров, возврат НДС при экспорте

будет осуществляться по ставкам в соответствии с положениями настоящего Уведомления. Конкретные сроки осуществления возврата НДС будут определяться по дате экспортной таможенной декларации и дате выпуска товара таможей.

Конкретные ставки возврата НДС при экспорте по видам товаров в соответствии с Уведомлением №222 от 13 окт. 2003г.

Перечень товаров, ставка возврата НДС при экспорте по которым сохраняется на уровне 17% (таможенный код/ наименование товара). Примечание: по всем кодам ставка возврата НДС сохраняется на уровне 17%; для товаров, на которые действовала ставка 13%, руководствоваться положениями настоящего документа. 8901-8902, 8904, 8905-8906, 8907/ суда; 84073410, 84073420, 84082010-84089010, 84089092-84089093, 87012000-87079090, 87161000-87169000, 84099191-84099199, 84099991-84099999, 8708/ автомобили и основные детали и запчасти к ним; 8456-8460, 8462/ станки с числовым программным управлением, обрабатывающие центры, агрегатные станки; 8425-8430, 84671100-84678900, 84743100-84748090, 84791021-84791090/ тали подъемные и подъемники, подъемное оборудование, подъемники для строительных и шахтных работ; 851730-85175029/ телефоны с программным управлением, телеграфные коммутаторы, оборудование для световой связи; 9018-9020, 90221200-90221400, 90222100/ медицинская аппаратура и приборы; 8601-8606/ локомотивы железнодорожные; 84713000/ машины для переноса данных на носители информации в кодированной форме весом до 10кг.; 88/ авиационные и космические аппараты; 8454-8455/ оборудование литейное; 8534/ печатающие станки.

Перечень товарных групп, ставки возврата НДС при экспорте которых установлена на уровне 13% (таможенный код/ наименование товара/ действовавшие ставки возврата налога/ скорректированные ставки/ примечание). 1. Виды пищевой муки: 1101/ мука пшеничная или мучная смесь/ 5%/ 13%; 11022000/ мука кукурузная/ 5%/ 13%; 11023010/ мука рисовая, мука скороспелого риса/ 5%/ 13%; 11023090/ другие виды рисовой муки/ 5%/ 13%; 11031100/ крупа пшеничная, мука разного помола/ 5%/ 13%; 11031300/ кукурузная крупа и мука разного помола/ 5%/ 13%; 11031921/ рисовая крупа и мука разного помола, крупа и мука разного помола скороспелого риса/ 5%/ 13%; 11031929/ крупа и мука разного помола других видов риса/ 5%/ 13%; 11032010/ гранулы пшеницы/ 5%/ 13%; 11081100/ крахмал пшеничный/ 5%/ 13%; 11081200/ крахмал кукурузный/ 5%/ 13%. 2. Разделанные мясопродукты: 02073510/ свежие и охлажденные части тушек уток/ 5%/ 13%/ необходим развернутый код; 02073520/ свежие и охлажденные части тушек гусей/ 5%/ 13%/ необходим развернутый код; 02073610/ замороженные части тушек уток/ 5%/ 13%/ необходим развернутый код; 02073620/ замороженные части тушек гусей/ 5%/ 13%/ необходим развернутый код; 02081010/ свежее и охлажденное мясо кроликов и зайцев без голов/ 5%/ 13%/ необходим развернутый код; 02081020/ замороженное мясо кроликов и зайцев без голов/ 5%/ 13%/ необходим развернутый код; 02081090/ свежее и охлажденное мясо дикого зайца/ 5%/ 13%/ необходим развернутый код.

Перечень товарных групп, по которым отменены ставки возврата НДС при экспорте

Тамож. код	Действ. ставки возврата налога, %	Наименование товара
27090000	13.....	Нефть сырая и нефтепродукты, из битуминозных пород
27101911	13.....	Авиационный керосин
27101912	13.....	Керосин для осветительных ламп
27101921	13.....	Легкие виды дизельного топлива
27101922	13.....	Горючие масла №5-7
27101929	13.....	Другие виды дизельного топлива и горючих масел
27101991	13.....	Смазочные масла
27101992	13.....	Солидол
27101993	13.....	Масла для производства смазочных масел
27101999	13.....	Др. виды тяжелых масел; масла для производства других не поименованных видов продукции
27109100		
27109900	13.....	Отработанные масла
4403	5.....	Лесоматериалы необработанные
4404	13.....	Бондарная древесина, бревна колотые, лесоматериалы обтесанные, колья и сваи и др.
4407	13.....	Лесоматериалы продольно распиленные или расколотые, строганные, обтесанные, толщиной более 6 мм
4408	13.....	Фанера, шпон и пр. древесина продольно распиленная или расколота, строганная, обтесанная, толщиной не более 1 мм.
4409	13.....	Пиломатериалы по любой из кромок или плоскостей
30049090.2	17.....	Изделия из тиса остроконечного
44190010	13.....	Одноразовые деревянные палочки
4501,4502		
4503	5,13.....	Пробка и изделия из пробки
Группа 47	13.....	Масса древесная,
4801-4816	13.....	Бумага, бумажная масса
2601-2612		
2614-2622	13.....	Руды, шлаки и зола, руды и концентраты железные, марганцевые, медные, никелевые, кобальтовые, алюминиевые, цинковые, оловянные, хромовые, ванадиевые, вольфрамовые, урановые, титановые, ниобиевые, танталовые;
7401	13.....	Штейн медный, медь не цементационная
7402	17.....	Медь нерафинированная, медные аноды для электролитического рафинирования
7404	13.....	Отходы и лом медный
7110	13.....	Платиновый порошок, платина
51021920	5.....	Не подвергнутый гребнечесанию козий пух
51053921	13.....	Гребнечесанный обезвоженный козий пух
51053929	13.....	Гребнечесанные другие виды козьего пуха
41031010	13.....	Шкуры коз и козлят
25309020	13.....	Руда редкоземельных металлов
03019210	5.....	Мальки угря
0506	5.....	Кости и роговой стержень, необработанные, обезжиренные, подвергнутые первичной обработке (но не вырезанные по форме), обработанные кислотой или дежелатинизированные; порошок и отходы этих продуктов
2826900010	15.....	Фториды тантала, фторосиликаты калия
29022000	15.....	Бензол
7201	13.....	Нелегированный и легированный чугун
7204	13.....	Отход и лом стали
75089010	13.....	Аноды из никеля, используемые в гальванике
76020000	15.....	Отходы и лом алюминия
81019700	13.....	Отходы и лом молибдена
81102000	13.....	Отходы и лом сурьмы
2510	13.....	Фосфаты кальция природные, фосфаты алюминиево-кальциевые природные и мел фосфатный
2504	13.....	Природный графит
2508	13.....	Глины прочие и др.
28181000	15.....	Искусственный корунд
28182000		
28183000	15.....	Гидроксид алюминия

Перечень товарных групп, ставка возврата НДС при экспорте на которые после изменения составляет 8%		
Таможенный код		Скорректированные ставки
2613	Руда и концентраты молибдена .....	8%
28047010, 28047090	Белый фосфор, прочие виды фосфора .....	8%
7502	Нелегированный никель .....	8%
72021100, 72021900	Ферромарганец .....	8%
72022100, 72022900	Ферросилиций .....	8%
72023000	Ферросиликомарганец .....	8%
72024100, 72024900	Феррохром.....	8%
7601	Нелегированный алюминий .....	8%
Перечень видов продукции, по которым ставка возврата НДС при экспорте снижена до 5%		
Таможенный код	Действующ. ставки возврата налога	Скорректир. ставки
27040010	Кокс и полукокс .....	15% .....5%
27011210	Уголь битуминозный коксующийся.....	13% .....5%
7403	Рафинированная медь и медные сплавы нелегированные .....	17% .....5%
2519	Магнезия пережженная.....	17%, 13% .....5%
25309090	Прочие виды полезных ископаемых .....	13% .....5%
2526	Стеатит природный, тальк .....	13% .....5%
2529	Шпат полевой, шпат плавленый, лейцит и др.....	13% .....5%
2511	Сульфат бария природный, карбонат бария природный.....	13% .....5%
2825	Гидразин, гидросиламин и их неорг. соли, оксиды металлов прочие .....	17%, 15% .....5%
2841	Соли оксометаллических и пероксометаллических кислот.....	17%, 15% .....5%
2849	Карбиды .....	13% .....5%
2846	Неорг. и орг. сплавы редкозем. металлов, иттрия, скандия и их смесей.....	17%, 13% .....5%
4410	Плиты древесно-стружечные и аналог. плиты из других деревянистых материалов.....	13% .....5%

График для заполнения документации по возврату НДС при экспорте комплектного оборудования и крупных электротехнических товаров (указать регион, официальная печать): Наименование предприятия/ Наименование оборудования/ Код позиции/ Стоимость оборудования/ Срок действия контракта/ Сумма контракта, кот. может быть выполнена к концу 2003г./ Предполагаемый срок выполнения контракта/ Примечания.

## НДС НА ЭКСПОРТ

«Гоуянь гунбао», № 32, 2003г.

В целях воплощения идей 16 съезда КПК в части стимулирования реформы системы внешней торговли, поддержания здорового и устойчивого развития внешней торговли и экономики страны госсовет КНР принял решение осуществить реформу действующего механизма возврата налогов на экспорт (возврат НДС при экспорте). Журналисты взяли интервью у ответственных сотрудников минфина КНР, минкоммерции КНР, Главного Государственного налогового управления КНР по основному содержанию проводимых реформ, о путях использования реформы системы возврата НДС при экспорте в качестве ключевого элемента углубления реформы внешнеторгового механизма, а также для борьбы с получением возврата налогов незаконным путем и стимулирования здорового, устойчивого развития внешней торговли и экономики.

— Почему необходима реформа системы возврата НДС при экспорте?

— Осуществляемая в отношении экспортной продукции политика возврата налогов применяется в международной практике и является важным

способом государственной поддержки экспорта. В соответствии с требованиями ВТО каждая страна-член может осуществлять возврат налогов в отношении своей экспортной продукции, однако максимальный размер возврата не может превышать объема налогов, уже взятых с экспортной продукции внутри страны. В этих пределах каждая страна-член ВТО может в соответствии с потребностями собственного экономического развития и возможностями госбюджета устанавливать подходящий уровень возврата налогов на экспорт. Политика возврата налогов на экспорт применяется в Китае с 1985г. Она сыграла важную роль в укреплении международной конкурентоспособности китайской экспортной продукции, продвижении реформы системы внешней торговли и росте китайского экспорта.

Однако вслед за быстрым ростом экспорта все острее встает проблема задолженности по возврату налогов на экспорт, что оказывает очевидное негативное влияние на социально-экономическое развитие.

На первый взгляд, причиной задолженности возврата налогов на экспорт является неспособность центрального бюджета выделить достаточный капитал на возврат налогов, который мог бы удовлетворить потребности быстрого роста экспортной торговли. Однако при более глубоком анализе она состоит в нерациональности механизма возврата налогов и его несоответствии требованиям реформы системы внешнеторговой деятельности. Это проявляется в нерациональности структуры возврата налогов на экспорт, несоответствии требованиям оптимизации структуры производства; недостаточной научной обоснованности механизма несения ответственности за возврат налогов, что отрицательно сказывается на науке об экспортной торговле и упорядоченном управлении. Вследствие того, что поступления от НДС с предприятий делятся между центральным и местными бюджетами, а все бремя по возврату предприятиям налогов на экспорт ложится на центральный бюджет, с ускорением темпов прироста экспорта естественно увеличивается нагрузка на центральный бюджет и возникает проблема задолженности по возврату НДС при экспорте. Поэтому и необходимо осуществить реформу механизма возврата налогов на экспорт.

— Каково основное содержание настоящей реформы?

— Согласно замыслу ЦК КПК и Госсовета КНР, основным принципом настоящей реформы системы возврата НДС при экспорте станет: «Не создавать новых задолженностей, возратить старые задолженности, совершенствовать механизм, совместно нести ответственность, продвигать реформу, стимулировать развитие».

Основное содержание реформы состоит в следующем.

1. Осуществление структурной корректировки ставки возврата НДС при экспорте путем ее соответствующего понижения. Корректировка будет осуществляться на основе принципа: «Умеренность, надежность, выполнимость» — в различной степени для разных видов продукции: для продукции, экспорт которой поощряется государством, ставка возврата будет снижена незначительно или вообще не будет снижаться; для обычных экспортных товаров ставка будет уменьшена соответствующим образом; для продукции, экспорт которой

ограничивается государством, а также для продукции сырьевой группы она будет снижена в значительной степени, либо вообще ликвидирована. После корректировки будут введены 5 категорий ставок возврата налогов на экспорт: 17%, 13%, 11%, 8% и 5%, которые начнут действовать с 1 янв. 2004г. В соответствии с существующей структурой экспорта, в среднем ставка возврата НДС при экспорте будет снижена на 3%. Тем самым, каждый процентный пункт снижения возврата НДС при экспорте повлечет за собой замедление прироста китайского экспорта уже в 2004г. на 4,9% (т.е. почти на 15%).

2. Увеличение бюджетной поддержки возврата налогов на экспорт. Начиная с 2003г., прирост поступлений центрального бюджета от НДС, взимаемого на этапе импорта, и от потребительского налога будет, прежде всего, использоваться на возврат налогов.

3. Создание нового механизма совместной ответственности центрального и местных бюджетов. Конкретно это будет выглядеть следующим образом: начиная с 2004г., подлежащая возврату часть налогов, превышающая базовый показатель, в качестве которого будут взяты реальные объемы возвращенных налогов за 2003г. будет разделена между центральным и местными бюджетами в соотношении 75:25.

4. Использование реформы механизма возврата НДС при экспорте для продвижения реформы системы внешней торговли. Путем совершенствования системы обеспечения законности активизировать экспорт, осуществляемый самостоятельно производственными предприятиями, систему предоставления агентских услуг в экспорте, снизить себестоимость экспорта, продолжать повышать международную конкурентоспособность китайской продукции. Одновременно использовать корректировку ставки возврата НДС при экспорте для дальнейшей оптимизации товарной структуры экспорта и повышения его совокупной эффективности.

5. Отнесение накопленной задолженности по возврату налогов на счет центрального бюджета. За всю накопленную сумму задолженности предприятиям по возврату НДС при экспорте по состоянию на конец 2003г. и за формирование доходов местных бюджетов в рамках раздельной системы получения поступлений от НДС отвечает центральный бюджет. По итогам 2003г. накопившаяся задолженность по возврату НДС при экспорте составит 300 млрд. юаней (36 млрд.долл.).

При этом в отношении задолженности предприятиям по возврату НДС при экспорте, начиная с 2004г., будут применяться такие способы урегулирования, как полная компенсация процентов и др.

— Пожалуйста, расскажите поподробнее о структурной корректировке ставки возврата.

— 1. Ставки возврата НДС при экспорте сельскохозяйственной продукции в 5% и 13% будут сохранены в действующем виде и не изменятся.

2. Ставка возврата по продукции, в отношении которой применяется 17% возврат налогов, будет сокращена до 13%. Это коснется некоторых видов электротехнического оборудования, одежды, хлопчатобумажного текстиля и др., но не затронет суда, автомобили и их основных запасных частей и деталей, цифровые станки, обрабатывающие центры, комбинированные станки, грузоподъемные и

инженерные механизмы, оборудования для подъема механизмов, механизмы для строительства и разработки недр, телефоны с программным управлением, телеграфных коммутаторов, оборудования световой связи, медицинских приборов и оборудования, железнодорожных локомотивов, портативных цифровых приборов для автоматической обработки данных, сталеплавильного оборудования, авиационно-космических приборов, печатных схем, по которым по-прежнему будет применяться 17% ставка возврата НДС при экспорте.

3. Ставка возврата по продукции, в отношении которой в настоящее время применяется 15% возврат налогов, будет снижена до 13%, главным образом, по металлопродукции и изделиям из него, скобяным изделиям, органическому и неорганическому химическому сырью, изделиям из пластмассы, игрушкам, обуви, часам, керамике, химическим волокнам, изделиям из резины, спортоварам, изделиям из кожи, товарам для туризма, сумкам и др.

4. Ставка возврата по продукции, в отношении которой в настоящее время применяется 13% возврат налогов, будет снижена до 11%, главным образом, по углю, химическим удобрениям и др., однако по продукции переработки сельскохозяйственного сырья, а также по продукции, с которой в рамках действующей политики взимается 17% налог, ставка по-прежнему будет составлять 13% (за исключением отдельных видов продукции).

5. Будет отменен возврат налогов по ряду видов ресурсной продукции, главным образом, по рудам всех полезных ископаемых, сырой нефти, древесине, по хвойным пиломатериалам, деревянным одноразовым палочкам, мягкой древесине и изделиям из нее, целлюлозе, картону, бумажной массе, кашемиру, малькам угря и др. Если по каким-либо видам указанной продукции взимается потребительский налог, то отменяется и возврат (либо освобождение) по потребительскому налогу.

6. По ряду видов ресурсной продукции ставка возврата будет снижена до 8% и 5%; до 8% ставка снижается, главным образом, по сплавам алюминия, фосфора, молибдена, никеля, железа и др.; до 5% — по меди, коксу, коксующемуся углю.

Конкретные изменения ставок возврата налогов на экспорт по различным видам продукции можно посмотреть на сайтах минфина КНР, Главного налогового управления КНР, минкоммерции КНР: [www.mof.gov.cn](http://www.mof.gov.cn), [www.chinatax.gov.cn](http://www.chinatax.gov.cn), [www.mofcom.gov.cn](http://www.mofcom.gov.cn).

— Почему необходимо создать новый механизм совместной ответственности центрального и местных бюджетов за возврат налогов на экспорт?

— Исходя из опыта стран с рыночной экономикой, система возврата налогов на экспорт и система разделения налоговых поступлений в основном едины. В странах, где поступления от НДС полностью направляются в центральный бюджет, за возврат налогов на экспорт обычно отвечает также центральный бюджет. В странах же, где осуществляется деление поступлений от НДС, обычно сначала из налоговых поступлений вычитается объем возврата налогов на экспорт, а затем оставшаяся часть делится между центральным и местными бюджетами. В Китае в местные бюджеты направляется 25% поступлений от НДС, однако за возврат НДС при экспорте полностью отвечает центральный бюджет. Таким образом, прибыль

делится; а ответственность — нет. Создание механизма совместной ответственности позволит при сохранении стабильности системы разделения налоговых поступлений объединить выгоду и ответственность, что будет способствовать усилению совместного управления процессом возврата налогов на экспорт со стороны центрального и местных бюджетов, борьбе с получением возврата налогов незаконным путем, а также принципиально разрешению проблемы задолженности по возврату налогов, реформированию системы внешней торговли и стимулированию устойчивого развития внешней торговли и экономики.

— Какие меры будут предприняты для решения проблемы существующей задолженности по возврату налогов и в целях недопущения в дальнейшем возникновения новой задолженности?

— Не создавать новых задолженностей, возратить старые задолженности — будет важным принципом настоящей реформы. За возврат всего накопленного объема рассмотренной и утвержденной задолженности, образовавшейся до реформы, отвечает центральный бюджет, в отношении задолженности по состоянию на конец 2003г., начиная с 2004г., центральным бюджетом будут компенсироваться проценты. В целях обеспечения своевременного полного возврата налогов и недопущения образования новой задолженности центральный и местные бюджеты должны выделить на 2004г. и последующие годы достаточные средства для возврата. Прирост поступлений в центральный бюджет от НДС, взимаемого на этапе импорта, и потребительского налога будет использоваться, прежде всего, на возврат НДС при экспорте. Местные бюджеты также должны предусмотреть достаточные средства для обеспечения возврата налогов и гарантировать их целевое использование. Для этого финансово-налоговые органы всех ступеней должны сконцентрироваться на работе по увеличению поступлений и сокращению расходов, строго и в соответствии с законом взимать налоги, всеми силами бороться с явлениями уклонения от налогов, максимально стараться получить надлежащие налоги; они также должны на основе общих бюджетных требований прилагать усилия к изменению структуры расходов в направлении гарантированного обеспечения наиболее важных расходов и осуществления контроля и сокращения обычных расходов; они должны активно продвигать реформу системы бюджетного управления, повышать безопасность, упорядоченность и эффективность использования бюджетных средств, непрерывно наращивать потенциал финансового обеспечения.

— Как, используя настоящую реформу, продолжать углублять реформу системы внешней торговли?

— Реформа системы внешней торговли на протяжении всего периода реформ является важной задачей работы во внешнеэкономической сфере. Начиная с 90гг., в соответствии с курсом на «использование реформы для стимулирования открытости и развития» и вслед за ускорением темпов реформы системы внешней торговли, в основных чертах формировался внешнеэкономический механизм, соответствующий потребностям развития национальной экономики и требованиям внешней открытости. После создания минкоммерции КНР (март 2003г.), в соответ-

ствии с выдвинутыми 16 съездом КПК требованиями построения в Китае общества средней достаточности реформа внешнеэкономического механизма активно продолжается.

Настоящая реформа системы возврата НДС при экспорте создала предпосылки для углубления реформы системы внешней торговли. Решение исторической проблемы задолженности по возврату налогов способствует разрешению проблемы нехватки капиталов у предприятий и создает предпосылки для ускорения их развития; принятый в рамках нового механизма возврата налогов курс на «избежание формирования новой задолженности» повысит активность предприятий в расширении своего экспорта через использование системы агентских услуг, что будет способствовать развитию в Китае системы агентских услуг во внешней торговле. Далее, реформа внешней торговли будет углубляться по следующим 5 направлениям.

1. Создание удобного, справедливого механизма функционирования внешней торговли. Дальнейшее создание удобной, справедливой атмосферы деятельности снизит для субъектов рынка себестоимость сделок, позволит всем категориям предприятий полностью проявить свою активность в переходе к рынку.

2. Создание активного, стабильного механизма стимулирования внешней торговли. Постепенное создание нового стабильного всеобщего механизма стимулирования внешней торговли с руководящей ролью государства, бюджетным капиталом в качестве гарантии и рыночной средой в качестве базы.

3. Создание механизма контроля и управления с высокой скоростью и высокой эффективностью реагирования. Активное продвижение соответствующей работы после присоединения КНР к ВТО, создание и совершенствование высокоскоростного и высокоэффективного механизма контроля, управления и защиты с целью реальной защиты интересов государства и обеспечения экономической безопасности.

4. Создание упорядоченного, прозрачного механизма управления внешней торговлей. Активизация законодательской работы в сфере управления внешней торговлей, совершенствование способов управления, упрощение административных процедур рассмотрения и утверждения, дальнейшее повышение степени прозрачности управления, усиление рыночного начала в управлении сферой внешней торговли.

5. Создание системы оказания посреднических услуг во внешней торговле с совершенным механизмом и высокой эффективностью координации. Дальнейшее реформирование системы экспортно-импортных ассоциаций, поощрение развития различного рода структур, оказывающих консалтинговые и юридические услуги во внешней торговле, полное проявление координационно-стимулирующей роли посреднических организаций в развитии внешней торговли.

— Какие меры будут предприняты налоговыми и другими органами с целью борьбы с получением возврата налогов незаконным путем?

— После реформирования системы возврата налогов на экспорт работа в данной области будет вестись в новых условиях. Налоговые органы всех уровней при осуществлении управления сферой



экспорта будут нести серьезную ответственность не только перед государством, но и перед предпринятиями; с одной стороны они будут стараться предотвратить и вести борьбу с получением возврата налогов незаконным путем, с другой стороны – проводить в отношении предприятий политику возврата налогов.

1. Повышение сознательности, создание теоретической базы по вопросу предотвращения и борьбы с получением возврата налогов незаконным путем. Налоговые органы всех уровней будут сохранять высокую бдительность и пристально следить за возникновением после реформы механизма возврата налогов новых проблем, стремиться к их быстрому обнаружению и быстрому разрешению, противодействовать лицам и предприятиям, пытающимся использовать реформу для получения возврата налогов незаконным путем. С этой целью налоговые органы будут продолжать совершенствовать систему исполнения законов, претворять в жизнь идеи законного управления в налоговой сфере, усилить механизм должностной ответственности, контроль за соблюдением законов при возврате НДС при экспорте, создавать механизм выяснения случаев нарушения законов.

2. Усиление координации ведомств, борьба общими усилиями с явлениями получения возврата налогов незаконным путем. Возврат налогов – это системная сфера, затрагивающая не только налоговые и финансовые ведомства, но и органы торговли, таможни, валютного контроля, а также многочисленные экспортные предприятия; только при условии выполнения каждым ведомством своих функций и обязанностей и осуществлении совместного управления возможно в корне решить проблему получения возврата налогов незаконным путем. Налоговые органы должны осуществлять управление в налоговой сфере на основе законов, активизировать усилия по предотвращению и борьбе с получением возврата налогов незаконным путем с тем, чтобы не дать шанса нарушителям закона. Финансовые органы должны в соответствии с новой обстановкой и условиями активно координировать свою работу с налоговыми и др. органами в сфере поиска новых путей усиления управления в сфере возврата налогов на экспорт. Внешнеэкономические и внешнеторговые органы должны усиливать свою контрольную, образовательную и направляющую роль в отношении экспортных предприятий с тем, чтобы обеспечить упорядоченную экспортно-импортную деятельность. Экспортные предприятия должны усиливать финансовое управление, честно вести свою деятельность, в соответствии с законом платить налоги, в соответствии с законом получать возврат налогов. Кроме того, необходимо активно продвигать создание электронной системы по контролю за исполнением законов с тем, чтобы дать возможность таможенным, налоговым и контрольным органам в сфере внешней торговли осуществлять максимальное, взаимодействие по обмену электронными данными и повысить точность исполнения законов.

3. Продвижение работы по использованию электронной системы данных по специальным квитанциям об уплате НДС при рассмотрении вопроса о возврате налогов. Недавно ГНУ КНР издало «Уведомление об использовании электронной

системы данных по специальным квитанциям об уплате НДС при рассмотрении вопроса о возврате налога», согласно которому с 1 авг. 2003г. специальная квитанция об уплате НДС, используемая для оформления возврата налога на экспорт, должна в течение 90 дней с момента ее получения быть заверена в налоговом органе, отвечающем за взимание налога. По не прошедшим или не получившим заверения квитанциям возврат налога не оформляется. Уведомление также устанавливает, что с 1 сент. 2003г. орган, осуществляющий возврат налогов, при рассмотрении предоставленной экспортным предприятием вышеуказанной специальной квитанции должен проводить ее сверку с данными электронной системы по специальным квитанциям; в случае отсутствия расхождений в соответствии с данным «Уведомлением» оформляется возврат налогов.

Налоговые органы в соответствии с потребностями реформы механизма возврата налогов усилят работу по использованию электронной системы данных по специальным квитанциям с тем, чтобы полностью раскрыть роль проекта «Золотая таможня» при борьбе с получением возврата налогов незаконным путем и повысить эффективность возврата налогов.

– Не могли бы Вы кратко обобщить смысл настоящей реформы системы возврата налогов на экспорт?

– Настоящая реформа системы возврата налогов на экспорт – это политика, проводимая КПК и Госсоветом КНР, исходя из осуществляемых реформ и политики открытости, а также из общего состояния развития национальной экономики, в соответствии с изменениями внутри- и внешнеэкономической ситуации и по итогам тщательного изучения. Она имеет важное значение для многих сфер. Она способствует углублению реформы на предприятиях, в особенности на внешнеэкономических, активизации экспорта, улучшению его структуры, оптимизации структуры производства, повышению эффективности экспорта. Она способствует устранению рисков функционирования бюджета и экономики в целом, ослабляет давление на государственный бюджет; способствует рациональному распределению доходов между центральным и местными бюджетами, приморскими и внутренними районами, активизирует развитие экспортной торговли в центре и на местах, стимулирует здоровое устойчивое ускоренное развитие внешней торговли и экономики.

## ВОЗВРАТ НДС ЭКСПОРТЕРАМ

«Чжунго тунцзи», № 8, 2003г.

Возврат налогов на экспорт является одним из основных способов поддержки экспорта. В последние годы вследствие постоянного повышения ставки возврата ежегодный объем возвращаемых налогов превышает 100 млрд. юаней. Однако ввиду ограниченности финсредств осуществлять выплаты становится все труднее, в связи с чем встает вопрос о том, насколько велика роль данной политики для поддержки экспорта и как она влияет на бюджетный доход государства.

Возврат НДС китайским экспортерам является эффективной мерой поддержки экспортной деятельности китайских предприятий. Из госбюджета на эти цели ежегодно выделяется 130 млрд. юаней (15 млрд.долл.). В 2003г., из-за роста экспорта Ки-

тая темпами 30%, средства этого фонда уже исчерпаны, и ставится вопрос о возможности их расширения или применения формы зачета при уплате китайскими предприятиями НДС при реализации части своей продукции на внутреннем рынке.

Особенностью использования средств фонда по возврату НДС в Китае является то, что решение о его возврате принимается на центральном уровне, в Департаменте налоговой политики минфина КНР. Подобная централизация принятия решений осуществляется для устранения злоупотреблений на стадиях рассмотрения заявлений экспортеров. При подаче экспортерами заявлений о возврате НДС должно быть представлено только 4 документа: 1) таможенное подтверждение того, что экспортный товар покинул пределы страны; 2) документ Госадминистрации КНР по валютному регулированию о поступлении валютных средств на счет предприятия за отправленный экспортный товар; 3) документ, подтверждающий факт производства экспортного товара на данном предприятии; 4) справка Главного налогового управления КНР об уплате экспортером НДС. После подачи заявления вопрос о возврате НДС решается в течение 3 мес., хотя законодательно закрепленной нормы по срокам возврата НДС в Китае нет. В последние 2г. сроки возврата НДС растягиваются до полугода, из-за быстро растущего экспорта ощущается нехватка средств, выделенных на эти цели. Минфин КНР, помимо изыскания дополнительных средств для увеличения средств фонда возврата НДС, разрабатывает механизмы зачета по уплате НДС при реализации части товара на внутреннем рынке в счет компенсации средств по возврату НДС при экспорте.

Существует 3 основных способа поощрения экспорта: девальвация валюты, дотирование экспорта и экспортное кредитование. Из них дотирование является прямым и эффективным способом, однако, запрещенным ВТО. Возврат налогов не относится к формам дотирования экспорта. На этот счет ВТО устанавливает следующее: «Освобождение какого-либо товара от взимания таможенной пошлины, либо внутреннего налога, который должен уплачиваться при реализации на внутреннем рынке, либо возврат части налога, соответствующей объему экспорта, не может рассматриваться в качестве дотирования экспорта». Такой способ применяется с целью избежания двойного налогообложения.

Возврату подлежит уже уплаченный по данному товару НДС и акцизный налог, что позволяет осуществлять экспорт по более низким ценам — не включающим налоги. Политика по возврату налогов стала официально проводиться с 1985г. За прошедшие 18 лет годовой объем возвращаемых средств увеличился с 1,98 млрд. юаней до 125,8 млрд. юаней в 2002г. Суммарно же за этот период экспортерам было возвращено 785 млрд. юаней налогов.

На начальном этапе проведения данной политики — в 1985-93гг. — сфера ее применения была небольшой, также как и объем возвращаемых средств: общая сумма возврата составила 138,8 млрд. юаней.

Введение в 1994г. в Китае налога на добавленную стоимость ознаменовало переход к деятельности по международным нормам. В 1994г. возврат (освобождение от) налогов осуществлялся в соответствии со ставкой НДС в 17% (для с/х про-

дукции — в 13%), всего за год было возвращено 45 млрд. юаней, что на 49% превысило показатели за 1993г. В 1995г. ставка возврата дважды понижалась. В 1996г. ставка была опять снижена, однако объем возвращаемых средств продолжал расти и достиг 82,8 млрд. юаней.

В 1997г. объем возвращенных налогов снизился до 43,3 млрд. юаней, уменьшившись по сравнению с пред.г. вполтину. В 1999г. из-за последствий азиатского финансового кризиса ставка возврата несколько раз повышалась, в среднем в этот период составляя 14,75%, вслед за чем стал расти и объем возвращаемых средств. К 2002г. средний уровень ставки возврата налогов достиг 15,6%, а объем возвращенных средств — 125,8 млрд. юаней, что в 63 раза превышает уровень 1985г., когда была инициирована эта политика, и в 2,8 раза больше показателя за 1994г. когда данная политика стала осуществляться в соответствии с международными нормами. В 1985-94гг. средняя ставка возврата НДС составляла 11,2%, в 1994-96гг. — 17%, в 1996-99гг. — 6%, в 1999-2003гг. — 15%.

За 20 лет проведения политики вставала одна и та же проблема — проблема задолженности по возврату налогов, вследствие противоречия между повышением ставки возврата, увеличением суммы подлежащих возврату средств и планированием данных показателей. В 1994г. задолженность по возврату налогов составила 25 млрд. юаней, в 1995г. — 30 млрд. юаней. Такая же ситуация наблюдается ежегодно, начиная с 1999г. Общая сумма задолженности достигает 200 млрд. юаней.

В 2002г. в отношении производственных предприятий стала применяться политика «освобождения от налогов, снижения налоговых ставок и возврата налогов», включающая следующие компоненты: освобождение производственных предприятий, экспортирующих свою продукцию, от уплаты НДС на стадии производства и сбыта; снижение налоговых ставок для сырья и компонентов, использованных для производства указанной продукции, по которым уже были уплачены налоги на предыдущих стадиях — эти меры значительно улучшили условия их деятельности.

Однако внешнеторговые компании, являющиеся главными посредниками между внутренним производством и внешним рынком, испытывали нехватку оборотных средств, что сдерживало их экспортную активность. Впоследствии было введено кредитование под заклад, несколько смягчившее остроту проблемы, однако необходимость выплаты процентов по таким кредитам снижает эффективность данной меры.

В качестве косвенного способа оказания финансовой поддержки возврат налогов за экспорт может оказывать непосредственное влияние на расширение экспорта, что стимулирует экономический рост и приводит к увеличению доходов бюджета.

Вследствие возврата налогов снижается себестоимость производства и возрастает международная конкурентоспособность товаров. Опыт проведения политики по возврату налогов указывает на достаточно очевидную взаимосвязь между корректировкой ставки возврата и состоянием экспорта, причем результат повышения ставки возврата становится заметен уже в скором времени. Коэффициент корреляции между объемом возвращенных налогов и объемом экспорта за 1992-2002гг. составил 0,8827, что указывает на тесную взаимосвязь между ними.

В начале 1995г. было объявлено о планируемом понижении ставки возврата со II пол. года, что вызвало значительную активизацию экспортеров в I пол.: в янв. прирост экспорта составил 88% по сравнению с аналогичным периодом пред.г., в фев. — 55%, в марте — 51,7%; т.о., за I кв. прирост достиг рекордно высокого показателя в 64%. Во II пол. 1999г. ситуация стала прямо противоположной, вплоть до появления отрицательных показателей прироста экспорта в последние 2 мес. года. Вследствие бурного роста экспорта в I пол. в среднем за год этот показатель достиг 23%. При этом ставка возврата налогов снижалась дважды, и общая величина снижения составила 8,34 процентных пункта. Объем возвращенных средств в 1995г. достиг 54,9 млрд. юаней, увеличившись на 22% по сравнению с показателем за пред.г.

В 1999г. ставка возврата налогов на экспорт была повышена, причем в наибольшей за всю историю степени, с целью преодоления последствий азиатского финансового кризиса. В результате этого, сразу после повышения ставки в июле, прирост экспорта стал положительным и продолжал повышаться на протяжении всей II пол. года. В I пол. года объем экспорта в среднем снизился на 4,8%, во II пол. — вырос на 15,8%, т.о., в среднем за год прирост экспорта составил 6%. В результате четырех повышений ставки возврата налогов, она достигла 14,75%, что на 8 процентных пунктов превышает показатель до повышения; объем возвращенных средств достиг 62,7 млрд. юаней, увеличившись по сравнению с пред.г. на 44%.

Что касается вклада политики по возврату налогов в обеспечение экономического роста, то его можно оценить как долю прироста экспорта в приросте ВВП. Средний коэффициент вклада в ВВП за 1991-2002гг. составил 28%.

Воздействие данной политики на бюджетный доход можно оценить с двух точек зрения: в краткосрочной перспективе повышение ставки возврата, приводящее к расширению экспорта и, соответственно, росту подлежащей возврату суммы, увеличивает давление на госбюджет; однако в долгосрочной перспективе расширение экспорта, благодаря мультипликационному эффекту, стимулирует экономический рост и увеличивает доходы бюджета.

В 2002г., в первый год вступления КНР в ВТО, вследствие масштабного снижения импортных тарифов значительно сократились налоговые поступления от импортной таможенной пошлины. Из-за произошедшей активизации экспорта возросли объемы возврата налогов, что в совокупности нанесло ощутимый удар по бюджету КНР.

При повышении ставки возврата налогов на I процентный пункт, если исходить из показателя прироста экспорта в 8% и доли обычных торговых операций в экспорте в 42,85%, возврат налогов составит 6,91 млрд. юаней, т.е. госбюджет недополучит 6,91 млрд. юаней. Рост экспорта будет стимулировать экономический рост (если рассчитывать на основе коэффициента прироста в 8%), что приведет к увеличению налоговых поступлений на 8,44 млрд. юаней, а это, в свою очередь, увеличит доходы бюджета на 1,53 млрд. юаней. Повышение ставки возврата налогов на один процентный пункт обеспечит для государства 1,53 млрд. юаней чистого дохода.

Очевидна огромная роль политики по возврату налогов для стимулирования экспорта, экономического роста и доходов бюджета. Поэтому курс на «нулевую ставку» экспортной пошлины остается неизменным. Ставка возврата налогов составляет 15,6% (вследствие того, что экспорт ряда товаров ограничен, а НДС для с/х продукции составляет 13%), поэтому возможность для ее повышения невелика. Главным вопросом остается необходимость решения проблемы задолженности по возврату налогов. Разрешить ее сложно, поскольку последствия эпидемии атипичной пневмонии привели к значительному росту бюджетных расходов.

В связи с этим целесообразно предпринять следующие меры.

1. Распределить ответственность за обеспечение возврата налогов между центральным и местными бюджетами в такой же пропорции, в какой они делят между собой налоговые поступления, т.е. 75%:25%, по крайней мере для развитых в экономическом отношении восточных регионов, поскольку на центральный бюджет ложится вся нагрузка по возврату налогов, которая усугубляется еще и необходимостью осуществлять контроль за явлениями нарушения законодательства в данной сфере. Для центральных и западных регионов эта пропорция может быть увеличена в сторону центрального бюджета.

2. Зачитывать задолженность по возврату налогов за экспорт при оплате импортной пошлины или др. налогов. Это потребует создания налоговыми органами на погранпереходах спецструктуры, к которой перейдут функции сбора НДС и акцизного налога, выполняемые таможенными органами, с тем, чтобы усилить контроль за сбором импортных пошлин.

## НАЛОГИ НА ЭКСПОРТ

«Да Цзинмао» («Глобальная экономика и торговля»), № 9, 2003г.

Проблема возврата налогов на экспорт является одной из остро стоящих в настоящее время. По оценкам специалистов минфина КНР и Центра исследования развития при Госсовете, к концу 2003г. задолженность по возврату налогов достигнет 300 млрд. юаней.

Минфином, минкоммерции, Главным налоговым управлением разработан проект реформы системы возврата налогов на экспорт. Данный проект находится на рассмотрении в Госсовете.

Проект включает следующие составные части:

1) снижение ставки возврата налогов на 4,5 процентных пункта, т.е. с 15,5% до 11%, отмена практики возврата налогов по ряду товаров;

2) распределение задолженности по возврату, образовавшейся с 1 янв. 2003г. между центральным и местными бюджетами, в пропорции 75%:25%;

3) изменение с 2004г. системы регулирования возврата налогов путем непосредственного доведения показателей до производственных предприятий, сокращения звеньев оборота и уменьшения тем самым себестоимости экспорта.

С 1994г., когда Главным налоговым управлением было издано «Положение о регулировании возврата (освобождения от) налогов по экспортным товарам», оговаривающее вопросы возврата налогов в рамках новой налоговой системы, ставка возврата постоянно корректировалась: в 1995г. и 1996г. она дважды понижалась, затем, начиная с 1998г., несколько раз повышалась. Все это затрудняло для

предприятий процесс разработки долгосрочных планов деятельности, напрямую сказывалось на их стратегии и ценах на экспортные товары.

Поэтому в отношении очередного понижения ставки возврата налогов, по мнению предпринимателей, необходим весьма осторожный и взвешенный подход. По их мнению, данный проект реформы не является оптимальным.

Возврат налогов на экспорт — это разрешенный ВТО способ поощрения экспорта, целью которого должна стать т.н. «нулевая ставка налога». Однако Китай до сих пор в полной мере не осуществлял практику «нулевой ставки». Возврату подлежат только НДС и акцизный налог, при этом налоги с оборота не возвращаются, а НДС и акцизы возвращаются не полностью, не возвращаются налоги, заключенные в основных фондах. Поскольку уровень производства в Китае пока невысок, понижение ставки возврата налогов и увеличение экспортной цены вследствие включения в нее суммы налога значительно ослабит конкурентоспособность китайских товаров.

Понижение ставки возврата налогов является краткосрочной мерой. С точки зрения долгосрочной перспективы только полный возврат налогов может благоприятно сказаться на экспорте. По оптимистичным прогнозам, вследствие понижения ставки возврата на 4 процентных пункта расходы госбюджета, начиная с 2004г., уменьшатся на 40-50 млрд. юаней.

Кроме того, можно прекратить возврат налогов по ряду товаров: по редким ресурсам, таким как сырая нефть, нефтепродукты, древесина, медные, золотые руды и др.; товарам китайского производства с хорошей конкурентоспособностью, по которым Китай формирует цены мирового рынка, таким как овечья шерсть, редкоземельные ресурсы, вольфрам и др.; продукции легкого производства, но загрязняющей окружающую среду, таким как кокс и др.

Ограничение экспорта указанных видов продукции позволит сократить расходы бюджета по возврату налогов еще на 10 млрд. юаней. Своевременный возврат налогов, пусть даже и по пониженной ставке, облегчит для предприятий проблему оборотных средств. Гарантия возврата налогов предприятиям снизит риски для банков, выдающих опекунские кредиты по таким счетам.

Как полагают предприниматели, при принятии решения о понижении ставки возврата налогов необходимо всесторонне оценить возможные его отрицательные последствия. Провинция Гуандун, будучи крупнейшей по объемам экспорта в Китае, понесет значительный ущерб от снижения ставки возврата налогов и сокращения экспорта. Снижение бремени госрасходов произойдет ценой снижения внешнеторгового товарооборота и экономического потенциала. По продукции, составляющей основу экспорта Гуандуна, таким как текстильные, электротехнические и др. товары, норма прибыли составляет 10%, которая полностью образуется за счет 14-17% возврата налогов. Для сохранения нормы прибыли снижение ставки возврата налогов придется компенсировать повышением цен, что снизит ценовые преимущества китайского экспорта. По оценкам экспертов Налогового управления провинции Гуандун, местные малые и средние предприятия могли бы выдержать снижение ставки максимум на 2%. Необходимо дать предприятиям 3-6-месячный срок на подготовку к новым условиям деятельности.

Что касается участия местных бюджетов в процессе возврата налогов, то доля их участия должна определяться, исходя из конкретных условий. Доля провинции Гуандун в совокупном объеме экспорта КНР составляет 36,9%. На нее ляжет наибольшая нагрузка по возврату налогов по сравнению с остальными провинциями, что может вновь привести к возникновению задолженности с возвратом. Поэтому представители провинциального Налогового управления выступают за то, чтобы пока не вводить систему распределения нагрузки по возврату налогов между центральным и местными бюджетами.

Необходимо предпринять меры по кардинальному разрешению ситуации. Ряд специалистов полагает, что одним из таких способов является упразднение дотирования экспорта, что позволило бы высвободить средства для обеспечения возврата налогов на экспорт. ВТО запрещает дотирование в любой форме, и Китай как член ВТО должен соблюдать эти требования. Отмена дотирования экспорта дала бы возможность полностью использовать разрешенные ВТО способы поддержки экспорта и достигнуть «нулевой ставки» НДС.

В конкретном плане это должно выглядеть следующим образом: в отношении производственных предприятий, самостоятельно экспортирующих свою продукцию, будет осуществляться политика «освобождения от налогов, снижения налоговых ставок и возврата налогов»; что касается производственных предприятий, агентами которых при экспорте выступают внешне-торговые компании, последние будут взимать лишь агентский сбор, при этом после осуществления экспорта таможенная декларация на экспортируемую продукцию вместе с паспортом валютной сделки будут возвращаться производственным предприятиям, в отношении которых будет применяться политика «освобождения от налогов, снижения налоговых ставок и возврата налогов»; внешнеторговые предприятия, закупающие экспортную продукцию, будут приобретать ее без уплаты налогов, в отношении них нет необходимости осуществлять возврат налогов.

По сообщению «Финансово-экономической газеты», в 1999-2002гг. ежегодный темп прироста объемов возврата налогов на экспорт достигал 36,3%, однако темп прироста бюджетных доходов составлял 18,2%. Если теоретически, помимо налогов на экспорт, в центральный бюджет должны поступать и налоги на импорт, то нехватка бюджетных доходов для осуществления возврата налогов может объясняться только утечкой этих доходов и уклонением от уплаты налогов, в результате которых местные бюджеты ежегодно недополучают 100 млрд. юаней.

По мнению экспертов Налогового управления провинции Гуандун, «нельзя допустить, чтобы ответственность за незаконные действия ряда предприятий, утяжеляющие бремя центрального бюджета, перекладывалась на плечи компаний, действующих в рамках закона». Необходимо пересмотреть статьи госрасходов. Значительные суммы можно высвободить за счет сокращения раздутого аппарата госорганов и упрощения их структуры».