

Внешняя торговля, офшор, налоги, банки за рубежом

тома III-IV

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 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.

Внешняя торговля, офшор, налоги, банки за рубежом, тома III-IV. Экономика и связи с Россией в 2002-03 гг., 448 стр.

©Г.Н. Вачнадзе. 2004. ISBN 5-900034-38-0. Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, А. Головлева, А. Грибков, И. Ермаченков, А.Комаров, 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. Отпечатано в ФГУП «ПИК ВИНТИ», 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403. Заказ

АГЕНТСТВО «БИЗНЕС- ПРЕСС»

С УЧАСТИЕМ ЖУРНАЛА «КОРИНФ» МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ. СОВЕТ ПОСЛОВ

СОДЕРЖАНИЕ

Алжир	3	ОБЗОР ПРЕССЫ	72	Антидемпинг по стали	133
ИНВЕСТИЦИИ	3	Вьетнам	75	ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ	134
ЭКСПОРТ.....	4	ЭКСПОРТ	75	ФТАА-НАФТА	138
ТАМОЖНЯ	4	СВЯЗИ С ФРАНЦИЕЙ	76	Кипр	139
Ангола	5	Германия	77	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	139
ИНОИНВЕСТИЦИИ	5	ИНВЕСТИЦИИ.....	77	Китай	140
ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ.....	6	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	79	БАНКИ	140
Аргентина	7	ЭКСПОРТ	80	АКЦИИ	141
ДОГОВОРЫ О ТОРГОВЛЕ	7	ТАМОЖНЯ	81	КРЕДИТ	142
ЭКСПОРТ.....	7	WWW.BFAI.DE	83	ЗОЛОТО	142
МЕРКОСУР	11	СВЯЗИ С АЗИЕЙ	86	ДРАГОЦЕННОСТИ	143
Австрия	13	Греция	87	ИНВЕСТИЦИИ.....	144
ИНОФИРМА С ЮРЛИЦОМ.....	13	ИНВЕСТИЦИИ.....	87	СЭЗ	146
НАЛОГИ.....	14	ЭКСПОРТ	88	КАПИТАЛ ИЗ КНР	148
ЭКСПОРТ	16	Дания	89	АНТИДЕМПИНГ	149
Белоруссия	17	БАНКИ	89	ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ	150
ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ	17	ИНВЕСТИЦИИ.....	90	КИТАЙ В ВТО	151
КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА.....	17	НЕРЕЗИДЕНТЫ	91	ЭКСПОРТ	153
ВАЛютный рынок	19	ЭКСПОРТ	93	ТОВАРНЫЕ РЫНКИ КНР	155
БАНКОВСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	19	Египет	95	ИМПОРТ	156
ИНВЕСТИЦИИ.....	20	ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ	95	СВЯЗИ С США	157
ПРИВАТИЗАЦИЯ.....	23	ПРОБЛЕМЫ С ВТО.....	96	СВЯЗИ С ИРАКОМ	158
ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ	28	СВЯЗИ С КИТАЕМ.....	97	СВЯЗИ С Ю.КОРЕЕЙ.....	159
ТАМОЖНЯ	30	Индия	98	ШАНХАЙ: ИНОИНВЕСТИЦИИ.....	163
ВНЕШЭКОНОМКОНТРОЛЬ	31	ВТО-АСЕАН	98	ГОНКОНГ: ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ..	164
Бельгия	34	ИНВЕСТИЦИИ.....	100	КИТАЙСКИЙ ОФШОР	165
ИНВЕСТИЦИИ.....	34	СВЯЗИ С ФРАНЦИЕЙ.....	103	ОБЗОР ПРЕССЫ.....	166
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	35	СВЯЗИ С КИТАЕМ.....	104	КНДР	195
ТОРГОВЛЯ АЛМАЗАМИ.....	37	Индонезия	106	ИНОИНВЕСТИЦИИ	195
Болгария	37	НАЛОГИ.....	106	ЭКСПОРТ	196
ПРИВАТИЗАЦИЯ.....	37	ИНВЕСТИЦИИ.....	107	СВЯЗИ С Ю.КОРЕЕЙ.....	199
БАНКИ	40	ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ	107	Колумбия	203
МВФ	42	МВФ	110	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	203
ИНВЕСТИЦИИ.....	44	Иордания	111	Корея	203
ЭКСПОРТ	47	ЭКСПОРТ	111	ЦЕНТРОБАНК	203
ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ-2002.....	48	ИНВЕСТИЦИИ.....	112	БАНКИ	204
ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ-2003.....	50	Иран	113	ИНВАЛЮТА	205
МАЛЫЙ БИЗНЕС	51	ИНВЕСТИЦИИ.....	113	АЗИАТСКИЙ БАНК.....	207
Бразилия	52	ОИК и Группа Д-8	115	БИРЖИ.....	207
БАНКИ	52	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	115	ИНВЕСТИЦИИ.....	210
ДОХОДЫ.....	53	СВЯЗИ С США	117	НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ	212
ИНВЕСТИЦИИ.....	54	Испания	120	ЭКСПОРТ	213
ЭКСПОРТ	56	БАНКИ	120	ТАМОЖНЯ	215
ТАМОЖНЯ	59	БАНКОВСКАЯ РЕФОРМА	120	АТЭС-ВТО	216
МЕРКОСУР	61	ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ.....	122	СВЯЗИ С КИТАЕМ.....	217
Великобритания	62	БАНКИ ЗА РУБЕЖОМ.....	123	СВЯЗИ С КНДР	218
БАНКИ	62	ИМПОРТ	123	Куба	219
БИРЖИ.....	63	ТАМОЖНЯ	124	ИНОИНВЕСТИЦИИ	219
СТРАХОВАНИЕ.....	64	ГОСПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА	125	ЭКСПОРТ	220
ИНВЕСТИЦИИ.....	65	Италия	127	ТАМОЖНЯ	221
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	68	ЕВРОФИНАНСЫ	127	ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ	222
КОНТРОЛЬ ЭКСПОРТА	68	БАНКИ	128	Латвия	224
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	69	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	129	НАЛОГИ.....	224
ТАМОЖНЯ	70	САЧЕ-ИЧЕ	130	ИНВЕСТИЦИИ.....	225
ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА.....	71	Канада	131	БАНКИ	226
Венгрия	72	ИНВЕСТИЦИИ.....	131	ЭКСПОРТ	226
ИНОИНВЕСТИЦИИ	72	МАЛЫЙ БИЗНЕС	132	Ливан	227

Юрлицо	227	ПРИВАТИЗАЦИЯ	295	НАФТА	381
ИНВЕСТИЦИИ	228	СПОНСОРЫ	296	ГОСВНЕШТОРГ	381
ЗАКОН 360	231	БАНКИ	297	Тунис	383
ЭКСПОРТ	234	СТРАХОВАНИЕ	298	ЭКСПОРТ	383
Ливия	234	ИНОИНВЕСТИЦИИ-2002	298	Турция	384
БАНКИ	234	ИНОИНВЕСТИЦИИ-2001	301	БАНКИ	384
ИНОИНВЕСТИЦИИ	235	ЭКСПОРТ	302	ИНОИНВЕСТИЦИИ	385
НЕФТЕГАЗОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	238	Льготы Экспортерам	303	ПРИВАТИЗАЦИЯ	385
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	239	ЕВРОРЕГИОН	304	ЭКСПОРТ	385
ТАМОЖНЯ	240	Связи с Украиной	304	Финляндия	387
ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА	241	Связи с Болгарией	306	ИНОИНВЕСТИЦИИ	387
ИМПОРТ	241	Сербия и Черногория	307	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	387
Литва	244	ИНОИНВЕСТИЦИИ	307	ГОСПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА	389
БАНКИ	244	ТЕНДЕРЫ ПО ПРИВАТИЗАЦИИ	309	Чехия	389
НАЛОГИ	245	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	310	ПРИВАТИЗАЦИЯ	389
СТРАХОВАНИЕ	246	ЭКСПОРТ	311	НАЛОГИ	390
ИНОИНВЕСТИЦИИ	247	ТАМОЖНЯ	311	Льготы Инвесторам	391
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	247	ПАКТ СТАБИЛЬНОСТИ	313	ИНВЕСТИЦИИ	394
Люксембург	248	Сингапур	314	ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ-2003	396
ИНОИНВЕСТИЦИИ	248	ЭКСПОРТ	314	ЭКСПОРТ-ПРОГНОЗ	397
ТАМОЖНЯ	250	ИНВЕСТИЦИИ	315	ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ	399
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	250	ТАМОЖНЯ	317	Чили	401
Македония	251	Связи с США	317	НАЛОГИ	401
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	251	Сирия	318	ИНВЕСТИЦИИ	402
ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ	251	ИНВЕСТИЦИИ	318	ЭКСПОРТ	403
Мальта	252	СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМЗОНЫ	320	Швейцария	404
ВНЕШЭКОНСВЯЗИ	252	ТОРГОВЫЙ РЕЖИМ	321	ИНВЕСТИЦИИ	404
ЕВРОТОРГОВЛЯ	253	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	323	КРЕДИТЫ	404
Марокко	255	ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ	326	Льготы Инвесторам	405
ИНОИНВЕСТИЦИИ	255	ОБЩЕАРАБСКИЙ РЫНОК	328	БИЗНЕС-АССОЦИАЦИИ	406
Связи с США	257	Словакия	329	БАНКИ	407
Связи с Китаем	257	НАЛОГИ	329	НАЛОГИ	410
ЭКСПОРТ	258	ИНВЕСТИЦИИ	331	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	412
Мексика	259	СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ	333	ТАМОЖНЯ	415
НАЛОГИ	259	ТАМОЖНЯ	334	SWISS BUSINESS HUBS	416
Связи с Азией	264	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	336	ЭКСПОРТ	417
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	264	ЕВРОКОНКУРЕНЦИЯ	336	Швеция	418
Нидерланды	267	ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ	337	БАНКИ	418
МАЛЫЙ БИЗНЕС	267	ЭКСПОРТ-2003	339	ИНТЕРНЕТ-БАНКИ	420
АКЦИИ	268	ЭКСПОРТ-2002	340	ФИНИНСПЕКЦИЯ	420
ИНВЕСТИЦИИ	269	США	340	АКЦИИ	421
ЭКСПОРТ	269	Фондовый рынок	340	НАЛОГИ	423
Норвегия	270	БАНКИ	342	ИНВЕСТИЦИИ	424
БАНКИ	270	НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	342	Льготы Инвесторам	426
ИНВЕСТИЦИИ	272	МАЛЫЙ БИЗНЕС	343	ЭКСПОРТ	427
ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА	272	КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ	346	ЭКСПОРТ СОВЕТ	428
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	274	МАЛЫЙ БИЗНЕС И ГОСЗАКАЗ	349	Япония	431
ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ	275	ГОСКОНТРОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА	350	НАЛОГИ	431
ИНОСТРАННОЕ ЮРЛИЦО	276	БИРЖИ	353	КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА	432
Пакистан	277	ИНВЕСТИЦИИ	355	ИСТОЧНИКИ КАПИТАЛА	433
ЭКСПОРТ	277	ИНОИНВЕСТИЦИИ	356	КАПИТАЛ КОРПОРАЦИЙ	433
Связи с Китаем	279	ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ	358	Слияния Банков	434
Перу	280	ЗАЩИТА ПОТРЕБИТЕЛЯ	359	ИНОФИРМА	435
ЦЕНТРОБАНК	280	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	362	СТРАХОВАНИЕ ТОРГОВЛИ	436
БАНКИ	281	Доступ на рынок США	363	ИНОИНВЕСТИЦИИ	437
ИНВЕСТИЦИИ	283	Создание юрлица	364	Льготы Инвесторам	438
ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ	285	Цены	366	Фондовый рынок	439
АНТИДЕМПИНГ	286	ТАРИФЫ НА ИМПОРТ	368	ЭКСПОРТ	441
ТАМОЖНЯ	288	Стандарты на импорт	370	ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	442
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ	289	ОГРАНИЧЕНИЯ ИМПОРТА СТАЛИ	371	ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА	443
Связи с Францией	291	АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ	372	КОНТРОЛЬ ЭКСПОРТА	445
Польша	291	ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ	373	КОНТРОЛЬ ИМПОРТА	445
ВТО, ЕБРР и МБРР	291	ГОСПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА	374	ТАМОЖНЯ	447
ИНВЕСТИЦИИ	292	ПОЛИТИКА ВЭД	376	АТЭС и ВТО	447
Румыния	293	ГЛОБАЛИЗАЦИЯ	377		
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	293	АТЭС	379		

Внешняя торговля, офшор, налоги, банки

Алжир

Инвестиции

По классификации ООН Алжир относится к категории развивающихся стран, которые сами нуждаются в финансовой помощи из-за рубежа.

Государством разработана стратегия инвестиционного сотрудничества в топливно-энергетической сфере со странами, которые представляют долгосрочный экономический интерес с точки зрения сбыта продукции алжирского ТЭК.

При разработке конкретных инвестиционных программ алжирское руководство отдает предпочтение добыче, транспортировке и переработке углеводородного сырья. Вкладывая свои средства в перерабатывающие предприятия, алжирцы ориентируются на поставку для них своего сырья и последующую совместную продажу готовой продукции. Наиболее значимые результаты в этой области Алжир достиг через госкомпанию «Сонатрак» в 2000-01гг.

– Создание ассоциации с Agip по разработке и эксплуатации нефтеносного блока в Йемене. Участие «Сонатрак» – 40%.

– Учреждение СП совместно с BASF в Испании по производству пропилена из поставляемого из Алжира сжиженного нефтяного газа. В 2001г. «Сонатрак» приобрел участие в капитале испанской компании Reganosa на уровне 10% (815 тыс.долл.) для реализации проекта строительства терминала в Испании по регазификации поставляемого алжирского сжиженного газа.

– В 2001г. «Сонатрак» подписал контракт с перуанской компанией Transadora de Gaz del Peru (TGP) о строительстве двух газопроводов в Перу по транспортировке газа (714 км.) и сжиженного газа (540 км.) с месторождения Camisau. Участие «Сонатрак» составляет 11,09%. Финансирование строительства этих транспортных сетей осуществляется на условиях ВООТ сроком на 33г.

– «Сонатрак» участвует в специально созданной компании Med Gaz для исследовательских и проектировочных работ по строительству газопровода Алжир-Испания, проходящего от Хасси Р'Мель в Бени Саф и далее по дну Средиземного моря в Альмерию (Испания). В созданной компании Алжиру принадлежит 20%; Cepsa – 20%; «Газ де Франс», BP, Endesa, ENI, Total Fina Elf – по 12%.

– В мае 2001г. «Сонатрак» и «Газ де Франс» подписали контракт о создании совместного предприятия по сбыту сжиженного природного газа. Новая компания (50% на 50%) Medlng & Gaz будет осуществлять продажу газа на краткосрочной и долгосрочной основе на европейском и североамериканском рынках. «Сонатрак» и «Газ де Франс» также подписали контракт сроком до 2013г. о совместной продаже алжирского сжиженного природного газа в Европу.

– «Сонатрак» также осуществляет инвестиции в производство электроэнергии. Алжирские компании «Сонатрак» и «Сонельгаз» в 2001г. подписа-

ли протокол о намерениях с итальянской компанией Enelpower относительно разработки проектов по совместному производству, транспортировке и сбыту электроэнергии и газа, а также проектов по строительству электростанций и энергетической инфраструктуры как в Алжире, так и в странах Евросоюза.

Из представленных примеров можно сделать вывод о направленности инвестиционной политики Алжира, ориентированной прежде всего на средиземноморские страны Евросоюза и сбыт продукции в Евросоюз, а также в Северную Америку.

Нельзя отказываться от продолжения работы по привлечению алжирских инвестиций в ТЭК России. Успеха в этой области можно добиться в том случае, если со стороны наших ведущих нефтегазовых компаний, имеющих твердые позиции на российском рынке и за рубежом, будут предложены конкретные проекты, гарантирующие Алжиру получение солидных прибылей, причем в краткосрочный период времени.

В Алжире отсутствует законодательная база, дающая преференции или льготы зарубежным товаропроизводителям, включая Россию. В завуалированном виде система льгот существует. В области нефтедобычи традиционно льготы предоставляются американским компаниям; строительстве нефте- и газопроводов – американским, французским, итальянским; электроэнергетики – испанским, французским, итальянским; нефтехимии – испанским, немецким, итальянским компаниям. В сфере поставок медикаментов и готовых продуктов пищевого назначения доминируют французские предприниматели. Автомобильный рынок прочно контролируют французские «Пежо», «Рено» и южнокорейские «Дэу» и «Хюндай». В области военно-технического сотрудничества алжирцы отдают предпочтение России.

В случае необходимости получения крупных заказов со стороны западных партнеров используется также прямое политическое воздействие с использованием имеющихся рычагов давления. После объявления тендера на строительство ТЭС в г.Скигда мощностью 600-800 мвт. французские представители совместно со своими партнерами по Евросоюзу (Италия, Испания) предприняли такого рода средства для получения этого заказа. В результате наше ФГУП ВО «Технопромэкспорт» вынуждено было сойти с конкурсной дистанции, несмотря на вложенные финансовые и людские ресурсы для подготовки технического предложения.

Замечаний по качеству и техническому уровню российской металлургической и машиностроительной продукции гражданского назначения, поставляемой в Алжир, не отмечалось. Алжир усиливает требования к сертификации импортной продукции. В 2002г. прорабатывался вопрос о поставках из России сухого молока (запрашиваемые объемы доходили до 200 тыс.т.). Однако необходимо было получение, по требованию алжирской стороны, радиационного сертификата, выдаваемого специальным агентством из Евросоюза. В резуль-

тате контактов с респондентами и фирмами, действующими в этой области, выяснилось, что Россия не может получить подобный сертификат, т.к. не является членом Евросоюза. Подобное обстоятельство приводит к тому, что западные компании покупают российское молоко, упаковывают на своих мощностях, оформляют соответствующие документы и перепродают в другие страны, включая Алжир.

Экспорт

Внешнеторговый баланс Алжира в 2002г. зафиксировал положительное сальдо в 6,88 млрд.долл., что на 20,6% меньше, чем в 2001г. (8,66 млрд.долл.). Экспорт увеличился на 1,8% — до 19,64 млрд.долл.; импорт увеличился на 7,8% — до 12,76 млрд.долл. Общие размеры торговли увеличились на 1,05% — до 32,4 млрд.долл. Структура товарообмена не претерпела значительных изменений в сравнении с 2001г. В структуре импортных поставок машины и оборудование занимали ведущее место — 25%, продовольственные предметы потребления — 10%, продтовары — 15,7%; продукция, промсырье — 17%.

Экспорт топливно-энергетических ресурсов продолжает оставаться ведущей составляющей товарооборота Алжира с зарубежными странами и составляет 90,07% от общего объема экспорта, что на 4,7% меньше, чем в 2001г. Экспорт других видов продукции и услуг достиг 9,9% (на 1,1% больше, чем в 2001г.). Основные составляющие структуры экспорта без углеводородов: полуфабрикаты — 2,34% от общего объема экспорта; конечная продукция — 0,31%; промоборудование — 0,11%. Оплата импорта на 81,15% осуществлялась посредством аккредитивной формы расчетов, что было связано с уменьшением риска потерь при изменении валютных курсов; 10,4% импорта оплачивалось через открытие кредитных линий; 5,10% — с использованием снятия необходимых сумм с инвалютных счетов.

В общем объеме экспорта удельный вес Евросоюза составляет 63% (12,37 млрд.долл.), стран Организации экономического сотрудничества и развития — 88,39% (17,36 млрд.долл.). Южной Америки — 7% (1,37 млрд.долл.), Азии — 1% (0,196 млрд.долл.), арабских стран, Магриба и Африки — 1,5% (0,295 млрд.долл.).

Наиболее крупными потребителями алжирского сырья и некоторой продукции, на долю которых приходится 57,95% (11,38 млрд.долл.) всего экспорта, являются: Италия — 21,58%; Франция — 11,89%; Испания — 10,62% и США — 13,86%.

Наиболее крупным поставщиком импортных товаров и услуг в 2002г. была Франция. Поставки из этой страны достигли 23,84% (3,04 млрд.долл.) от общего объема импорта. 56,3% (7,18 млрд.долл.) импортных поставок было реализовано 5 странами: Францией — 23,84%; Италией — 9,42% (1,2 млрд.долл.); Германией — 7,26% (0,93 млрд.долл.); Испанией — 4,88% (0,62 млрд.долл.) и США — 10,9% (1,39 млрд.долл.). Удельный вес стран ОЭСР составил 80,46% (10,27 млрд.долл.), из которых 59,5% (7,59 млрд.долл.) приходится на Евросоюз.

Алжир приступил к процедуре вступления в ВТО в июле 1996г. По мнению властей, присоединение к ВТО позволит создать в Алжире четкую и предсказуемую правовую базу, которая уже ис-

пользуется 144 странами. Алжирское законодательство в некоторых аспектах соответствует базовым требованиям ВТО. Проблемы существуют с таможенными процедурами и администрированием, стандартизацией и сертификацией, мерами защиты внутреннего рынка, регулирования импорта.

Большое значение имеет принятие соответствующих принципам ВТО Таможенного и Торгового кодексов, что создаст большую предсказуемость, транспарентность прежде всего для алжирских предпринимателей, устранив административные барьеры и ограничит возможность произвольных решений в механизме регулирования внешнеторговых операций, а также частично и во внутреннем экономическом регулировании.

Несмотря на заявления властей о соответствии на 90% алжирской законодательной базы нормам ВТО «черные дыры» в этой области еще существуют и продолжают вызывать вопросы у Рабочей группы по присоединению Алжира в Женеве, а также являются сдерживающим фактором для потенциальных инвесторов. К главным из них относится реформа торгового законодательства, регулирующего внутреннюю и внешнюю торговлю, упрощение процедуры доступа в торговый реестр, принятие закона о конкуренции. Только для получения регистрации в торговом реестре соискателю необходимо собрать 14 документов, на получение которых уходит несколько месяцев. Минторг рассматривает вопрос о сокращении числа этих документов до 12. В Алжире отсутствуют соответствующие ВТО нормы упаковки и этикетирования продукции, а также обозначения ее происхождения.

Неформальный сектор торговли Алжира, по данным ВБ, составляет 30% от ВВП. Попытки его легализации и интеграции в экономику страны правительство только начинает осуществлять, обсуждая отмену отдельных налогов, применение которых сдерживает развитие торговли.

Эксперты ВТО обращают внимание на отсутствие в Алжире рамочного закона о внешней торговле, несмотря на имеющиеся тексты о таможенных тарифах, таможенный кодекс, закон об инвестициях. Наличие множества законодательных актов, носящих взаимоисключающий характер, не удовлетворяет требованиям ВТО. Требуется также: внести изменения в инвестиционный кодекс, документы, регламентирующие банковский и финансовый рынки, рынок услуг, законодательные акты рынка рабочей силы; принять закон о сельском хозяйстве, госсекторе экономики, углеводородах, о защите интеллектуальной собственности.

Таможня

В 1989г. Алжир, Марокко, Тунис, Ливия и Мавритания подписали договор о создании Союза арабского Магриба (САМ), преследующий целью организацию в перспективе общего рынка, в котором существовало бы свободное движение товаров, капитала и рабочей силы. В рамках этой организации планировалась унификация законодательства стран-членов, а также согласование экономической политики и координация деятельности по всем важнейшим отраслям экономики. Результаты деятельности САМ скромные. В 2002г. товарооборот Алжира с партнерами по САМ составил 1% всей внешней торговли с зарубежными странами.

АНГОЛА

Отсутствие динамики в развитии САМ объясняется политическими проблемами существующими на двустороннем уровне между членами этой организации. Одной из главных является неурегулированность ситуации в Западной Сахаре, по которой Алжир и Марокко занимают практически противоположные позиции. Серьезное влияние на интеграционные процессы в рамках САМ оказывают различные подходы Алжира и Марокко по вопросу открытия границ между двумя странами. Менее значимые проблемы, но также тормозящие взаимодействие внутри САМ, имеются в отношениях Алжира с Тунисом и Ливией, Марокко с Ливией. Несмотря на попытки Алжира придать САМ новый импульс, реальные перспективы этой организации стать общим рынком выглядят маловероятными.

В дек. 2002г. в Интерлакене (Швейцария) Алжир подписал декларацию о сотрудничестве с государствами-членами Европейской ассоциации свободной торговли в целях проведения политики открытости своей экономики и интеграции в мировую экономическую систему. Членство в ассоциации должно открыть дорогу к переговорам о подготовке соглашения о свободной торговле, которое станет дополнением к Договору ассоциации с Евросоюзом.

Алжир является участником других многосторонних соглашений: Нью-Йоркской конвенции от 10 июня 1958г. о признании и исполнении приговоров международного арбитражного суда; Международной конвенции по урегулированию споров в области инвестирования (С.I.R.D.I.) и Международного агентства по гарантиям инвестиций (М.I.G.A.); в 1991г. в Нигерии Алжир вместе с другими африканскими странами подписал договор о создании Африканского экономического сообщества.

В области таможенного регулирования Алжир присоединился к следующим договорам и конвенциям: Нью-Йоркская конвенция от 4 июля 1954г. о временном ввозе частных дорожных автотранспортных средств; Женевская конвенция от 18 мая 1958г. о временном ввозе коммерческих дорожных транспортных средств, прогулочных судов и летательных аппаратов; Белградский договор от 13 апр. 1988г. о создании системы коммерческих преференций между развивающимися странами (S.G.P.C). В области транспорта: Чикагская конвенция от 7 дек. 1944г. о гражданской авиации; Боннская конвенция от 7 фев. 1970г. о международном торговом транспорте.

Алжир подписал соглашения об избежания двойного налогообложения со странами: Франция – 17 окт. 1999г. (вступило в силу); Италия – 3 фев. 1991г. (вступило в силу 1 янв. 1996г.); Турция – 2 авг. 1994г. (вступило в силу 1 янв. 1997г.); Румыния – 28 июня 1994г. (вступило в силу с 1995г.); Союз Арабского Магриба – 23 июля 1990г. (вступило в силу); Канада, Мали, Бельгия, Индонезия – подписано, но не вступило в силу; Иордания, ЮАР – подписано, но не ратифицировано; Украина – подписано 14 дек. 2002г. Алжир также подписал двусторонние соглашения в области социальной безопасности с Францией, Бельгией, Румынией и Тунисом.

Иноинвестиции

Сводом в эксплуатацию ГЭС «Капанда» Ангола намерена увеличить свой экспортный потенциал за счет продажи электроэнергии в соседние страны и страны-члены САДК. В авг. 2002г. началось заполнение водохранилища для ГЭС «Капанда», пуск первого агрегата намечен на сент. 2003г., второго – на конец 2003г.

Испанские фирмы ведут сооружение ЛЭП «Капанда-ГЭС Камбамбе». В дальнейшем потребуются сооружение новой ЛЭП «Камбамбе-Луанда», а также Ангола-соседние страны-потребители и ЮАР. На 19 совещании (авг.2002 года) в Луанде стран-членов САДК принят энергетический проект обеспечения ангольской электроэнергией ДР Конго, Намибии, Замбии, Танзании, ЮАР. В Анголе использование гидроресурсов составляет 6% имеющихся. В сент. Постоянная комиссия (совет министров) приняла и одобрила проект сооружения на р.Шикапа малой ГЭС мощностью 25-30 мвт. Расходы в 46 млн.долл. на реализацию проекта будут покрываться за счет отчислений ГОК «Катока». Ввод в эксплуатацию малой ГЭС – окт. 2003г.

Наземные транспортные проблемы Анголы заставляют страну нести огромные расходы по доставке жизненно важных товаров в провинции страны самолетами. Заминирование автодорог на отдельных участках сдерживает пуск их в эксплуатацию. Все межпровинциальные автотрассы требуют серьезного ремонта. Восстанавливаются участки автодорог в ближайших к Луанде провинциях по временной схеме. С наступлением сезона дождей дороги разрушаются, и бремя перевозок ложится на авиатехнику.

Железные дороги практически не эксплуатируются, действуют отдельные участки под Луандой, Уамбу и Лобиту-Бенгела. Правительством Анголы принят проект восстановления Бенгельской железной дороги, протяженностью 1,5 тыс.км., которая тянется от п.Лобиту до границы с ДР Конго (Катанга) и далее до п.Бейра, Мозамбик). Стоимость его реализации оценивается в 4 млрд.долл., срок – 11 лет. Такое решение можно было принять только после 8 нояб. 2001г., когда закончился 99 летний срок ее аренды португальскими акционерами. Интерес к восстановлению БЖД проявляет немецкая компания Ferro-Staall, которая создает консорциум Dagaf и ищет партнеров-соучредителей. Финансирование предположительно проекта будет обеспечиваться немецким банком KEF – Немецкий банк реконструкции и развития.

После подписания Мирного соглашения иноинвестиции увеличились, особенно в развитие нефтяного сектора, строительство, транспорт, инфраструктурные объекты, горнодобывающую отрасль. В Черной Африке Ангола занимает первое место по иноинвестициям. Кроме традиционных инвесторов США, Евросоюза, страны Евросоюза, Бразилии в осуществлении инвестиционных проектов принимают участие Китай, Ю. Корея, Израиль, ЮАР, Тайвань, Япония, также намерена подключиться Индия.

Организациями ООН и неправительственными организациями в 2002-03гг. будет оказана Анголе помощь в поставке продовольствия и предметов

первой необходимости на 386 млн.долл. По программе «консолидированная помощь интер-агентство». Швейцария оказывает помощь в развитии производства медикаментов, лекарств, строительстве отелей, сельском хозяйстве (60 млн.долл.), а также частично финансирует работы по разминированию ангольской территории.

Испания, кроме участия в реализации ангольских проектов странами Евросоюза, готова инвестировать 15 млн.долл. в сельское хозяйство, энергетику (строительство ЛЭП), рыболовство. Большую финансовую, экономическую помощь оказывает Бразилия. Укрепила свои позиции компания «Одебрешт», которая участвует в совместных с Россией проектах – ГЭС «Капанда», ГОК «Катока», ГЭС «Шикапа», в достройке комплекса мемориала А.Нетто (начинало сооружение мемориала ВО ГТУ ГКЭС) и создание на его базе культурного центра. Стоимость работ оценивается в 16 млн.долл., из них 85% – расходы бразильцев, 15% – ангольцев. Бразилия предоставила Анголе ряд кредитных линий для восстановления экономики страны: 100 млн.долл. на строительство ирригационного комплекса Матала в пров. Уила. Инвестиции в 38 млн.долл. Бразилия направляет для реконструкции ангольских аэропортов, инфраструктурных объектов. В этом проекте участвует также ангольская «Енана» (авиационная гражданская служба Анголы), которая вносит 4 млн.долл.

Правительство Анголы подписало с правительством Бразилии Соглашение о сотрудничестве в различных отраслях на 2002-15гг.

Большой вклад Бразилия вносит в развитие нефтяной отрасли Анголы. «Петробраз» совместно с международными компаниями осуществляет финансирование в разведке новых месторождений углеводородного сырья в экономзоне Анголы.

Всемирный банк предоставил 120 млн.долл. для реализации различных проектов. Красный крест ежегодно вкладывает 24 млн. швейцарских франков в проекты социального характера. По программе Мировой продовольственной помощи Анголе в 2002г. было предоставлено продовольствия на 270 млн.долл.

Китай намерен инвестировать 100 млн.долл., в т.ч. в развитие электросети, транспорт, гражданское строительство, торговую сеть, в восстановление Луандской железной дороги – СЕФ (Луанда-пров. Сев. Кванза-Маланже), рыболовство.

Япония кроме кредитов, предоставленных в 2001г. для восстановления промышленных объектов, в 2002-03гг. предоставит 40 млн.долл. для обустройства госпиталя Ж.Машел в Луанде, в развитие сельского хозяйства.

На инвестиции США в 34 млн.долл. введена в эксплуатацию фабрика «Кока-кола» в пров. Бенгу, в Кабинде инвестируется (54 млн.долл.) проект реконструкции нефтепровода.

С 1997г. действует кредитная линия правительства Италии в 150 млн.долл. Освоено 20 млн.долл. На создание новой системы телефонной связи в пров. Ю.Кванза, 30 млн.долл. вложено в сооружение ирригационной системы Казенга.

Евросоюз в 2002-03гг. предоставит 146 млн. Евро по программе срочной помощи восстановления инфраструктуры и экономического развития Анголы. Продолжаются проектные работы по сооружению в пров. Бенгела нефтеперегонного завода мощностью 200 тыс. бар/сутки.

Мингеологии и шахт Анголы вынашивает проект ввода в эксплуатацию в пров. Уила месторождения «Джамба» – железная и марганцевая руды, а на северо-западе страны намечается добыча фосфоритов (запасы 14 млн.т.). В пров. Ю.Кванза раз-вертываются работы по добыче гипса.

С апр. 2002г. в правительстве и Национальной ассамблее Анголы рассматривается «Проект закона о земле», в котором предусматривается ее продажа и иностранным покупателям. За счет этого правительство надеется получить значительный приток финансовых средств.

Иностранные компании

Консолидация стран-членов САДК в решении общих, масштабных для Южной Африки, проблем позволит частично решить вопросы обеспечения их электроэнергией, углеводородным топливом и сырьем, наладить водоснабжение и здравоохранение, обеспечение юга континента продовольствием.

Принятые правительством меры в части концентрации в казначействе Анголы финансовых средств коммерческих банков, действующих на территории Анголы, пока позволяет стране сдерживать на едином уровне официальный и параллельный курсы национальной валюты, снижать внутренний долг, предоставлять мини-кредиты, развивать частное производство на малых, средних фабриках.

Достигнута договоренность о реструктуризации задолженности Анголы Португалии по государственным и коммерческим кредитам. Ведутся переговоры о снижении ангольской задолженности Испании. С Китаем и Францией (частично) эта проблема почти решена. Бразилия на серьезном уровне не поднимает вопрос о погашении Анголой предоставленных заимствований.

США, в аспекте предоставления новых инвестиций в ангольские проекты, «подогрели» другие страны и международные компании, организации заявив, что в ближайшие 10 лет США намерены инвестировать в Анголу 20 млрд.долл.

За США в Анголу прибыли инвесторы из Еврокомиссии, затем появилась большая группа коммерсантов из Франции, группу португальцев возглавлял президент Ассоциации промышленников, китайские предприниматели ведут переговоры о сооружении ЛЭП в провинциях Маланже и Северная Кванза, Китай также обещает 90 млн.долл. на восстановление железной дороги Луанда-Катетедонду.

В 2003г. 30 бразильских представителей крупных фирм находились в Анголе в поисках объектов приложения своих капиталов.

В фев. 2002г. в Ю.Африке состоялась рабочая встреча немецких предпринимателей по вопросу инвестирования капитала в страны-члены САДК. По информации «Института иностранных инвестиций» 70 немецких предпринимателей предпочли наиболее выгодными вложениями капитала в Анголу. В июле 2002г. в Анголе состоялись переговоры с вышеуказанными немецкими предпринимателями с целью практического определения возможностей сторон, выбора инвестиционных проектов.

Для стимулирования развития ранее экспортных отраслей (товаров) министерство геологии и шахт разработало программу восстановления до-

бычи и экспорта железной руды (запасы 500 млн.т.), меди (280 млн.т.), фосфатов (150 млн.т.), кварца (1 млн.т.), черного гранита (1200 млн.т.), использования гидроресурсов, натуральных удобрений, гипса.

В сельском хозяйстве – восстановление площадей по выращиванию хлопка, кофейных плантаций, а также сизаля, пальмового масла, увеличение экспорта лесоматериалов твердых пород.

На данном этапе оживления экономики страны приоритет отдается нефтедобыче и ее переработке, алмазной и рыбной отраслям, а в самое ближайшее время будет направлен также на увеличение нацпроизводства, позволяющего снизить импортную зависимость, особенно продовольствия (сахар, рис, кукуруза, растительные масла), алкоголя, химтоваров, удобрений, подготовке национальных кадров.

Национальная ассамблея рассматривает «Проект Закона о земле», закон о иноинвестициях, новый закон о рыболовстве. Принят бюджет на 2003г. в 6 млрд.долл., в котором 65% средств заложены от доходов нефтяного и горнодобывающего секторов. Отмечается оживление в сельскохозяйственной, горно-добывающей отраслях, строительстве, транспорте, связи, в отдельных секторах промышленности. Добыча нефти в 2003г. достигнет 1,4 млн. бар/сутки (в бюджете заложена цена на нефть в 2003г. – 22 долл./бар).

После подписания Мирного соглашения в Анголу значительно увеличился приток иностранных инвестиций. В черной Африке в этом направлении Ангола занимает первое место. Ангола 90% жизненно необходимых товаров импортирует, особенно не хватает продовольствия.

Настал новый период освоения рынка Анголы, изучения поставки оборудования, техники в кредит, использования лизинговых форм продажи, как это осуществляется другими странами. На рынке Анголы практически сложились свои обычаи торговых операций – только с участием ангольского посредника или страны, гарантирующие оплату поставок в Анголу. Наиболее целесообразно торгово-экономические отношения развивать на основе межгосударственных документов, гарантирующих защиту от неправомерных действий и покупателя, и продавца.

Методы правительства Анголы по защите ангольских коммерсантов от проникновения иностранных оптовых (розничных) торговцев на 2000-03гг., в %: увеличение возможностей для ангольских коммерсантов – 33,3; кредитование ангольских коммерсантов – 27,5; приоритет в инвестициях для мелких предприятий – 10,1; подготовка национальных кадров – 6,5; снижение пошлин (для ангольцев) – 6,5; увеличение срока погашения кредита и снижение процентов по ним – 5,6; целевые, льготные кредиты – 4,6; снижение налогов (только для ангольцев) – 4,6; кредиты мелким торговцам – 4,2; исключение коррупции при выдаче кредитов – 4,2; четкое выполнение законов – 3,3; усиление действий экономической полиции – 2,6; прекращение бюрократии – 2; контроль за активизацией иностранных торговцев – 1,6; поощрение слияния частных и государственных торговых предприятий – 1,6. «Журнал де Ангола» фев. 2003г.

В частном торговом секторе Анголы инофирмы и предприниматели занимаются оптовыми

поставками на склады продовольствия, товаров ширпотреба, простого оборудования, метизов, которые продают ангольским продавцам – в розничную торговлю. На долю иностранцев приходится 70% внутреннего торгового оборота, лидируют нигерийцы, малийцы, сенегальцы, ливанцы, индийцы, пакистанцы.

АРГЕНТИНА

Договоры о торговле

В 2002г. продолжалось совершенствоваться законодательство Аргентины, регулирующее внешнеэкономическую деятельность, в т.ч. направленное на поддержку национальных экспортных производителей и защиту их интересов, расширение договорно-правовой базы сотрудничества с др. странами, на создание зон свободной торговли.

В 2002г. органами законодательной власти были утверждены следующие двусторонние межправительственные и др. договоренности с третьими странами: Соглашение об экономическом и торговом сотрудничестве с Египтом от 20 июня 2000г.; Соглашение о сотрудничестве в области морского рыболовства с Марокко от 3 окт. 2000г.; Соглашение о сотрудничестве в области агропрома с Арменией от 17 мая 2000г.; Соглашение в области ветеринарии с Хорватией от 11 авг. 2000г.; Соглашение о поощрении и защите инвестиций с Таиландом от 18 фев. 2000г.; Протокол к Соглашению об экономических отношениях между государствами членами Меркосур (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай) и Чили от окт. 1999г.; Соглашение по соцстрахованию работников в странах «Меркосур» и Административный устав по его применению от 15 дек. 1997г.; Меморандум по условиям и способам открытия кредитной линии по оказанию финансовой помощи Аргентине, подписанный с Италией от 9 мая 2002г.; Торговое соглашение с Марокко от 3 окт. 2000г.; Протокол «о порядке разрешения спорных вопросов, возникающих в отношениях между странами-членами Меркосур, подписанный Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем 18 фев. 2002г.; Протокол «о сотрудничестве в области предотвращения незаконного использования наркотических и психотропных средств с Колумбией от 12 окт. 2000г.

В фев. 2002г. фиксированный обменный курс, составлявший 1,4 песо за 1 долл., был отменен и введен свободный рыночный курс аргентинского песо к доллару. В 2002г. обменный курс национальной аргентинской валюты менялся от 1 до 3,80 песо за 1 доллар. **На 01.01.03г. курс составил 3,39 песо за 1 долл.**

Экспорт

В 2002г. Аргентина, несмотря на финансово-экономический кризис, продолжала проводить активную внешнеторговую политику. В условиях девальвации нацвалюты основные усилия правительства были направлены на содействие развитию нацэкспорта и его диверсификацию.

По итогам за год уменьшился объем внешнеторгового оборота (27%), изменилась его структура и образовалось огромное положительное сальдо внешней торговли в 16,3 млрд.долл. Объем экс-

порта незначительно сократился (5%), по сравнению с пред.г., в основном за счет снижения цен. Объем импорта сократился на 56% или в 2,3 раза, по сравнению с пред.г., в основном за счет уменьшения физического объема, при этом его резкое падение произошло как по основным товарным группам, так и по основным торговым партнерам.

Динамика внешнеторгового оборота Аргентины, в млрд.долл.

	1998	1999	2000	2001	2002	02/01 %
Товарооборот.....	57,8	48,8	51,5	46,9	34,3	-26,9
Экспорт.....	26,4	23,3	26,4	26,6	25,3	-4,9
Импорт.....	31,4	25,5	25,2	20,3	9	-55,7
Сальдо.....	-5	-2,2	1,2	6,3	16,3	-

Источник: Национальный институт статистики и ценов (INDEC)

В структуре аргентинского экспорта за 2002г. существенных изменений не произошло: объемы экспорта сырьевых товаров с/х и промышленного происхождения составили 5,26 млрд.долл. (20,8% от всего экспорта), объемы экспорта сельхозтоваров в переработанном виде — 8,13 млрд.долл. (32,1%), объемы экспорта промтоваров — 7,6 млрд.долл. (30%), объемы экспорта энергоносителей и электроэнергии — 4,35 млрд.долл. (17,1%).

Структура аргентинского импорта в 2002г., в млн.долл.

	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%
Импорт.....	31404	100	25508	100	25243	100	20321	100	8988	100
машины, оборуд.										
трансп. ср.....	14048	44,7	10943	42,9	10336	40,9	7589	37,3	2820	31,4
потребтовары.....	6487	20,7	5484	21,5	5408	21,4	4548	22,4	1321	14,7
сырье, матер.....	10016	31,9	8367	32,8	8443	33,4	7343	36,1	4367	48,6
Топл., горюче-										
смаз. мат.....	853	2,7	714	2,8	1058	4,2	841	4,2	480	5,3

Источник: Tendencias Economicas

В 2002г. Аргентина обеспечила положительное сальдо внешней торговли практически со всеми странами мира, в т.ч. со странами Северной и Южной Америки оно достигло 8,56 млрд.долл., со странами Европы — 3,04 млрд.долл., со странами Азии — 3,37 млрд.долл., со странами Африки — 1,18 млрд.долл.

Крупнейшим торговым партнером Аргентины в 2002г., как и ранее, продолжали оставаться страны Меркосур, хотя объемы торговли с ними сократились.

Товарооборот Аргентины со странами-членами Меркосур, в млн.долл.

	2001г.	2002г.	2002/01 %
Товарооборот.....	13551,9	8538,3	-37
Экспорт.....	7462,4	5632	-24,5
Импорт.....	5909,5	2906,3	-50,8
Сальдо.....	+1552,9	+2725,7	-

Страны Меркосур (Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай) в 2002г. переживали одинаковые трудности: финансово-экономический кризис сопровождался девальвацией нацвалют. Совокупный ВВП указанных стран (в пересчете на курс доллара) сократился за 5 лет в 2 раза с 1,2 трлн.долл. в 1996г. до 650 млрд.долл. в 2002г. Подобная же ситуация сложилась и во внешней торговле, оборот которой, по сравнению с 1998г. (17,3 млрд.долл.), сократился в 2002г. в 2 раза.

Эффект девальвации для роста взаимной торговли в блоке исчерпан, поскольку курсы нацвалют выровнялись и ни у кого нет ощутимых преимуществ по данному фактору.

Перспективы экономического роста стран-членов Меркосур на 2003г.: Бразилия планирует увеличить ВВП на 2%, Аргентина — на 3%, в Парагвае прогнозируют «нулевой» рост, а в Уругвае — падение ВВП на 3-4%. Все страны видят воз-

можность выхода из кризиса в росте и диверсификации своего экспорта.

В 2002г. аргентинский экспорт в Бразилию составил 4,75 млрд.долл., в т.ч. 2,9 млрд.долл. пришлось на долю автомобилей и комплектующих к ним. Аргентинский импорт из Бразилии сократился в 2002г. в 2,1 раза и составил 2,51 млрд.долл.

Оборот Аргентины со странами-членами Меркосур,

а также с Чили за 2002г., в млн.долл.

	Бразилия	Уругвай	Парагвай	Чили
Товарооборот.....	7272,4	675,1	591	3130,2
Экспорт.....	4754,1	542,1	335,9	2953,6
Импорт.....	2518,3	133	255,1	176,6
Сальдо.....	+2235,8	+409,1	+80,8	+2777

Товарооборот Аргентины со странами-членами ЕС, в млн.долл.

	2001г.	2002г.	2002/01 %
Товарооборот.....	9178,6	7130,6	-22,3
Экспорт.....	4579,7	5098,7	+11,3
Импорт.....	4598,9	2031,9	-55,8
Сальдо.....	-19,2	+3066,8	-

Вторым по значению внешнеторговым партнером Аргентины является ЕС, с которым в 2002г. активизировались переговоры по подписанию Соглашения о свободной торговле. Впервые за последние 10-12 лет Аргентина обеспечила со странами ЕС значительное положительное сальдо внешней торговли за счет резкого сокращения (56%) импорта из указанных стран, в т.ч. машин, оборудования и промышленных полуфабрикатов.

Экспорт Аргентины в страны ЕС продолжал развиваться и увеличился в 2002г. за счет расширения поставок (на 24,6%) сельхозтоваров в переработанном виде, в т.ч. мяса и растительного масла. Возросли на 5,3% поставки в ЕС промтоваров, в т.ч. химпродуктов, полудрагоценных и черных металлов, сырой нефти и медного концентрата. Сократился экспорт сырьевых товаров с/х происхождения, в т.ч. живых животных, свежих фруктов, а также рыбы и морепродуктов

Торговые партнеры Аргентины в 2002г. из стран ЕС, в млн.долл.

	Германия	Испания	Италия	Голландия
Товарооборот.....	1149,8	1459,2	1155,6	1107,8
Экспорт.....	595,9	1147,3	842,1	1033,6
Импорт.....	553,9	311,9	313,5	74,2
Сальдо.....	+42,0	+835,4	+528,6	+959,4

Товарооборот Аргентины и стран-членов САЗСТ, в млн.долл.

	2001г.	2002г.	2002/01 %
Товарооборот.....	8036,3	5740,5	-28,6
Экспорт.....	3616,2	3714,5	+ 2,7
Импорт.....	4420,1	2026	-54,2
Сальдо.....	-804	+1688,5	-

Важнейшим внешнеторговым партнером Аргентины в 2002г. оставались страны-члены Североамериканской зоны свободной торговли (САЗСТ), и в первую очередь США. Впервые за длительный период Аргентина обеспечила со странами САЗСТ значительное положительное сальдо внешней торговли за счет сокращения импорта (на 54%), в т.ч. машин, оборудования и промышленных полуфабрикатов.

Оборот Аргентины со странами-членами НАФТА за 2002г., в млн.долл.

	Канада	США	Мексика
Товарооборот.....	239,2	4672,2	829,3
Экспорт.....	171,1	2868	672,4
Импорт.....	65,1	1804,2	156,9
Сальдо.....	+109	+1063,8	+515,4

Экспорт Аргентины в страны НАФТА увеличился на 2,7%. Наибольшие объемы прироста экспорта обеспечены по промтоварам (на 10,5%), в

т.ч. транспортным средствам и черным металлам. Объемы поставок сырой нефти возросли на 22,4% и составили 524 млн.долл. Сократился экспорт сырьевых с/х и промтоваров (на 21,3%), а также сельхозтоваров в переработанном виде (на 7,3%).

Девальвация аргентинского песо способствовала снижению долларовой стоимости внутренних издержек и повышению конкурентоспособности на производстве, что дало возможность аргентинцам в 2002г. не только укрепить свои экспортные позиции в торговле с традиционными партнерами, но и увеличить поставки товаров на новые рынки.

К категории «новых рынков» в Аргентине относят все азиатские страны, прежде всего Китай, Японию и стран АСЕАН, а также государства Ближнего Востока и Северной Африки. Эти страны, доля которых до начала 90гг. не превышала 10% объема внешней торговли Аргентины, стали играть для нее более заметную роль.

За последнее десятилетие товарооборот Аргентины с «новыми рынками» вырос в 2,5 раза (с 3,8 до 8,8 млрд.долл.), причем наибольший прирост наблюдался в аргентинском экспорте (с 1,7 до 4,8 млрд.долл.).

В данную группу стран Аргентина экспортирует в основном продовольственную продукцию, с/х и минсырье. В общей сложности на «новые рынки» приходится 30% аргентинского экспорта продовольствия. Это свежие фрукты и овощи, масличные культуры, зерновые, молочная продукция. Закупки Аргентины специфичны для каждой страны из указанной группы. Наиболее распространенными импортными товарными позициями являются бытовые электроприборы, машины и оборудования и запчасти к ним, товары народного потребления.

Основным торговым партнером Аргентины на «новых рынках» выступает Китай, товарооборот с которым в 2002г. составил 1,4 млрд.долл. (2001г. — 2,2 млрд.долл.), в т.ч. аргентинский экспорт в Китай — 1,1 млрд.долл. 50% китайского импорта из Аргентины приходится на сою и продукты ее переработки. Китай импортирует семена других масличных культур, свежие фрукты, консервы, рыбопродукты, кожи, шерсть, бесшовные стальные трубы, нефть. Поставки КНР в Аргентину включают в себя: электронику (30%), химтовары (15%), текстиль (12%), драгоценные металлы (8%), обувь (6%), игрушки (5%).

В марте 2002г. в Китай впервые была направлена совместная торговая делегация Аргентины и Бразилии. Важным результатом предпринятых аргентинцами дипломатических и предпринимательских усилий стало недавнее снятие Пекином нетарифных барьеров на импорт из Аргентины сои, растительных масел и стали.

В Китае в стадии реализации находится 200 совместных проектов в области издательского дела, производства сои, цитрусовых, кондитерских изделий, вина. Уровень 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 2002г. Китай заявил о своем намерении вложить 300 млн.долл. в производство в Аргентине бытовых электроприборов и энергетического оборудования.

Товарообмен Аргентины с Японией отличается разнообразием товарных позиций. В экспорте из Аргентины фигурируют: медные руды (15%), алюминий (12,5%), лангусты и креветки (10%), рыба и морепродукты (7,3%), а также вино, растительные масла, лимоны, мед. В импорте из Японии вот уже много лет лидирующие позиции занимают легковые автомобили и запчасти, газовые турбины и оборудование для электростанций. Япония — единственный из нетрадиционных торговых партнеров Аргентины, имеющий представительства своих компаний во всех областях аргентинской экономики: автомобилестроении, производстве видео- и аудиотехники, электронике, телекоммуникациях, электроэнергетике, нефтехимпроме, ж/д строительстве («Хонда», «Тойота», «Мицубиси Моторс», «Мицуи», «Хитачи», «Панасоник», «Саньо», «Сони», «Сумитомо», «Иточу», «Марубени», «Ниссо Иван»). Из аргентинских компаний в Японии работают такие крупные компании как Течинт (строительство), Алуар (алюминий), ПеКом (нефтехимия), Ледесма (целлюлозно-бумажная промышленность). Товарооборот Аргентины и Японии в 2002г. составил 693 млн.долл. (2001г. — 1,1 млрд.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 металлургии и деревообработки. Учитывая растущие потребности Индии в энергетических ресурсах, аргентинцы считают перспективными поставки топлива. Особенность двусторонней торговли заключается в том, что Аргентине, несмотря на крайне высокую степень защищенности индийского с/х рынка, удается наращивать свой экспорт в эту страну, сохраняя положительное сальдо торгового баланса. Импорт из Индии остается незначительным и представлен в основном фармацевтикой и информационными технологиями. Прочные позиции на аргентинском рынке занимает индийская компания «Инфосис Текнолоджис». Товарооборот Аргентины и Индии в 2002г. составил 548 млн.долл. 2001г. — 586 млн.долл.).

Из других азиатских стран по объему товарооборота с Аргентиной можно выделить Южную Корею, Малайзию, Сингапур. Из них Малайзия считается в местных предпринимательских кругах одним из самых перспективных рынков для экспорта аргентинского высокотехнологичного оборудования и иных товаров с большой долей добавленной стоимости. В Сингапур Аргентина планирует увеличить поставки овощей и фруктов, орехов, зерновых и растительных масел. Южная Корея укрепляет свои позиции на аргентинском рынке. Сильно ее присутствие в местном нефтяном и рыболовецком секторе. Аргентинский экспорт в указанные три страны в 2002г. составил 560 млн.долл., а импорт из них — 100 млн.долл.

Торговля Аргентины с государствами Ближнего Востока и Северной Африки (в их число здесь также включают Иран, Афганистан и Пакистан) характеризуется превышением экспорта Аргентины над импортом из этого региона. Солидную долю аргентинских поставок занимают машины, оборудование и запчасти, продовольствие (животных

жиры, масличные культуры, зерновые), текстиль, мебель, сталь. Закупки Аргентины в этих странах малы и приходится на главные экспортные позиции каждой из них. Среди государств Ближнего Востока наибольшую заинтересованность среди местных предпринимательских кругов вызывают ОАЭ, хотя крупнейшим покупателем в регионе остается Иран.

Группу «новых рынков» рассматривают в Буэнос-Айресе как одну из самых перспективных для аргентинского экспортного сектора. Учитывая 4% рост ВВП этих стран, а также создание в будущем Китаем и членами АСЕАН зоны свободной торговли, здесь стремятся закладывать основы сотрудничества с ними. Особое внимание уделяется разработке эффективной экспортной стратегии и позиционированию аргентинской продукции на данных рынках. На госуровне ведутся двусторонние переговоры о либерализации торговли с Китаем, на предпринимательском — функционируют торгово-промышленные палаты Аргентины с Китаем, Японией и арабскими странами, а также Аргентинская торговая палата для Юго-Восточной Азии. Партнеры Буэнос-Айреса со своей стороны также стремятся зарезервировать ниши на перспективу на здешнем рынке, часто открыто обуславливая предоставление тех или иных преференций льготными условиями для поставок в Аргентину своих товаров.

Наиболее крупным торговым партнером Аргентины из стран Восточной Европы является Польша, ежегодный товарооборот с которой в течение последних 5 лет составляет 60–70 млн.долл.: в 2002г. объем торговли составил 68,2 млн.долл., в т.ч. аргентинский экспорт — 56,1 млн.долл. Из других восточно-европейских стран следует отметить Чехию (товарооборот 29,5 млн.долл. в 2002г.), Румынию (14,7 млн.долл.) и Болгарию (22,3 млн.долл.), а также Литву, товарооборот с которой достиг 30,2 млн.долл.

Из стран СНГ (кроме России) незначительные объемы торговли с Аргентиной сохраняются лишь у Украины: объем товарооборота в 2001г. составил 13,6 млн.долл. и в 2002г. — 13,8 млн.долл.

Объем российско-аргентинского товарооборота в 2002г., в млн.долл.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	02/01 %
Товарооборот	162,1	300,3	170,1	240,5	219,4	-8,8
Экспорт	75,1	147,5	75,2	82,4	67,2	-18,4
Импорт	87	152,8	94,9	158,1	152,2	-3,7
Сальдо	-11,9	-5,3	-19,7	-75,7	-85	-

Источник: данные Национальной таможенной службы Аргентины

Не произошло изменений в товарной структуре взаимной торговли: основными российскими экспортными товарами оставались дизтопливо и минудобрения (96% от всего экспорта); в росимпорте наибольший удельный вес занимали растительные масла (43%), свежие фрукты и цитрусовые (38%).

Поставки российских минудобрений сократились, по сравнению с 2001г., и составили 35,7 млн.долл. Уменьшение объемов поставок удобрений связано с сокращением спроса на них со стороны аргентинских сельхозпроизводителей, находящихся в сложном финансовом положении, а также с эффектом девальвации песо, который привел к удорожанию импорта. Снизились объемы экспорта в Аргентину российских нефтепродуктов: в 2002г. в Аргентину было поставлено на 19,2 млн.долл. нефтепродуктов, в основном дизтоплива (2001г. — 28,5 млн.долл.). Объемы поста-

вок российских машино-технических изделий составили 3 млн.долл. (газовые турбины, подшипники, запчасти и комплектующие).

Сокращение объема российских поставок в Аргентину происходило на фоне резкого (на 56%) уменьшения аргентинского импорта в целом, связанного с кризисом в экономике и девальвацией (в 3,5 раза) нацвалюты по отношению к доллару.

В российском импорте из Аргентины, наряду с растительными маслами и свежими фруктами, значимыми были поставки мяса, в основном конины (на 7,1 млн.долл.). Была поставлена партия грузовых автомобилей марки «Скания», собранных в Аргентине, на 3,5 млн.долл.

В Аргентине активное развитие получили зоны свободной торговли. Деятельность указанных зон регулируется законом 24331. Аргентинские зоны свободной торговли — это зоны импорта. Свободные зоны имеют три основных характеристики: в них не применяются обычные таможенные процедуры; товары в зонах освобождаются от пошлины и налогов; в зонах не применяются методы тарифных и нетарифных торговых ограничений.

Налог НДС в «свободных зонах» взимается, однако, затем он возвращается импортерам в установленном порядке. Взимаются в зонах налог на прибыль и статистический сбор.

В Аргентине имеется несколько зон свободной торговли, в т.ч. Ла Плата, Байа-Бланка, Росарио, Генерал Пико, Тукуман, Сальта.

На территории Аргентины действует и 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, медоборудования и двигателей, мотоциклов бывших в употреблении.

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 неклинических 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 кли-

нических и неклинических случаев заболевания губкообразной энцефалопатией крупного рогатого скота Канада, Колумбия, Индия, Кения, Маврикий, Мексика, Нигерия, Норвегия, Пакистан, США, ЮАР.

— К третьему уровню относятся страны, где регистрируются единичные случаи заболевания менее десяти (10) на 1 млн. или существует возможность возникновения заболевания: Германия, Албания, Австрия, Бельгия, Дания, Кипр, Испания, Чехия, Эстония, Франция, Финляндия, Венгрия, Италия, Ирландия, Люксембург, Литва, Нидерланды, Польша, Румыния, 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 (свыше десяти на миллион) или существует вероятность возникновения данного количества заболеваний: Португалия, Великобритания, Северная Ирландия и Остров Мэн.

Федеральная администрация государственных доходов 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.

В 2002г. был проведен ряд антидемпинговых расследований. Расследованы факты демпинга по поставкам 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%), Российская Федерация от 30,34% до 59,24%

По результатам расследований Постановлением №117/2002 от 23.12.2002г. были установлены санкции в виде установления минимальных экспортных цен за 1 т. на условиях ФОБ, в т.ч. по: Австралии — 676 долл., ЮАР — 568 долл., Кореи — 478,9 долл., Тайваню — 464 долл.

Антидемпинговые расследования в отношении России и Индии были прекращены, в связи с тем, что поставки товаров из этих стран были незначительными и не причинили ущерба экономике Аргентины.

Антидемпинговые санкции были применены к поставкам из Китая в Аргентину твердых ядохимикатов на основе фосфата алюминия. Постановлением №119 от 23 дек. 2002г. была установлена минимальная экспортная цена ФОБ на указанный товар в 20,95 долл. за 1 кг.

По поставкам новых каучуковых велосипедных шин из Индии, Постановлением №120 от 23 дек. 2002г. была установлена минимальная экспортная цена ФОБ на указанный товар в 1,53 долл. за 1 кг.

Резолюцией 39/2002 минпром Аргентины вынесло решение о начале антидемпингового расследования по фактам поставок из Европейского Сообщества крахмала и его производных.

Меркосур

В июле 2002г. в Буэнос-Айресе состоялось XXII заседание Совета Общего рынка Южного Конуса с участием президентов стран-членов Меркосур, а также ассоциированных членов — Боливии и Чили. В качестве специального приглашенного в заседании участвовал президент Мексики В.Фокс. В ходе саммита удалось снизить остроту полемики относительно жизнеспособности Меркосур. Два главных члена блока (Бразилия, Аргентина) подтвердили, что в политическом плане по вопросу укрепления Меркосур они действуют сообща.

В ходе заседания Аргентина подписала «автомобильные» соглашения с Бразилией, Мексикой и Чили, которые предусматривают увеличение экспорта аргентинских автомобилей в Мексику с 19 тыс. до 50 тыс.шт., в Чили — до 27 тыс.шт., а соглашение с Бразилией предусматривает увеличить производство автомобилей в Аргентине на 125 тыс.шт.

С Мексикой подписано межбанковское Соглашение, предусматривающее кредитование малых и средних аргентинских предприятий.

В период председательства Аргентины в блоке ей удалось увеличить на 10 тыс.т. «квоту Хилтона» на экспорт высококачественного мяса в ЕС. Аргентина избежала протекционистских барьеров со стороны США на экспорт своей стали на американский рынок. Была осуществлена поездка совместной торгово-промышленной делегации Меркосур под председательством Аргентины в ЮАР, где были начаты переговоры о заключении Соглашения о свободной торговле.

С Бразилией был достигнут ряд договоренностей, в т.ч. по вопросам погашения задолженности аргентинских импортеров Бразилии; взаимных платежей; по торговле отдельными товарами. В рамках «шестерки» Меркосур (4+2) подписано Соглашение о сотрудничестве и взаимной юридической поддержке по гражданским, торговым, трудовым и административным делам.

Аргентине в ходе заседания не удалось добиться совместного заявления Меркосур о ее поддержке в связи с переговорами с МВФ об оказании Аргентине финансовой помощи. Из-за экономических сложностей и предстоящих выборов в Бразилии решено было на время отложить переговоры о введении в Меркосур единой валюты. Не получило весомого положительного развития предложение о проведении единой совместной торгово-экономической политики стран Меркосур в переговорах по АЛКА, с ЕС, в рамках ВТО.

Указанные вопросы были обсуждены в ходе XXIII заседания глав государств Меркосур, которое состоялось в дек. 2002г. в г.Бразилиа под председательством Бразилии. В заседании участвовал президент Чили, а также президенты пяти стран Андского сообщества — Боливии, Колумбии, Эквадора, Перу и Венесуэлы.

Аргентина получила поддержку со стороны всех участвовавших в заседании президентов латиноамериканских стран, которая выразилась в официальном совместном обращении к МВФ об оказании необходимой экономической помощи Аргентине.

В ходе заседания между Меркосур и Андским сообществом было подписано Соглашение о взаимодополняемости экономик двух блоков, которое

определено базовым документом для намеченных на конец 2003г. заключительных переговоров о подписании межблокового Соглашения о свободной торговле. Подписание соглашения явилось конкретным результатом сближения позиции южноамериканских стран в переговорах с США по межамериканской зоне свободной торговли. Общая позиция стран Меркосур в области торгово-экономической политики была продемонстрирована в ходе состоявшихся в янв.-марте 2003г. переговоров с представителями США и ЕС, на которых обсуждались таможенно-тарифные вопросы.

Во время визита президента Аргентины Э.Дуальде в Бразилию в янв. 2003г. получила развитие тенденция к укреплению взаимодействия двух стран в рамках Меркосур. На переговорах с новым президентом Бразилии Луисом Игнасио Лула да Силва в качестве приоритетов было согласовано создание двух новых институтов: по осуществлению совместных социальных программ и по введению единой валюты в Меркосур. Президенты двух стран договорились ускорить работу по созданию единого парламента Меркосур.

Бразилия и Аргентина, лидеры Меркосур, несмотря на имеющиеся внутренние серьезные проблемы в экономике, продемонстрировали в конце 2002г. — начале 2003г. политическую волю придать новый импульс развитию внутриблоковых отношений и совместному решению конкретных задач в области: дальнейшей институализации блока по **европейскому варианту**; координации макроэкономической политики; взаимного кредитования экспортно-импортных операций для покрытия дефицита внешнего финансирования; развития совместных проектов экономического сотрудничества в области энергетики, газовой и нефтяной промышленности, машиностроения и агропрома; перехода к таможенному союзу и согласования нового внешнего таможенного тарифа Меркосур.

В 2002г. Аргентина продолжала поддерживать тесные внешнеэкономические контакты со странами ЕС и выступала вместе с Бразилией по вопросу подписания соглашения о свободной торговле между Меркосур и ЕС. По оценкам минэкономики Аргентины, соглашение о свободной торговле с ЕС позволит Аргентине ежегодно увеличивать ВВП на 3-4%.

В нояб. 2002г. в Бразилии состоялись переговоры между ЕС и Меркосур, на которых стороны высказались за подписание указанных соглашений уже в 2004г. и согласовали конкретный перечень тарифных предложений и тем, которые будут обсуждаться на следующем этапе переговоров в 2003г.

Тарифные предложения Меркосур охватывают 9,5 тыс. товарных позиций. Блок предлагает установить нулевой тариф на 83-85% объема импорта, происходящего из ЕС в течение 10 лет. ЕС предлагает к либерализации 90% импорта, происходящего из Меркосур.

Кроме тарифных предложений основной темой переговоров с ЕС, и на этом настаивает Аргентина, является проблема субсидирования ЕС своих сельхозпроизводителей, которая, по мнению Аргентины, разрушает международную торговлю. Усилия по сокращению и ликвидации нетарифных барьеров в торговле Аргентина предпринимает не только в переговорах с ЕС, но также в рамках Кернской группы в ВТО.

Переговорный процесс с ЕС идет сложно. Цель создания зоны свободной торговли с ЕС является приоритетной для всех стран Южного Конуса. Для достижения указанной цели, как считает Аргентина, должны быть ликвидированы европейские субсидии сельхозпроизводителям. Одновременно Аргентина стремится получить максимум выгоды для своего агропрома.

Поддержание и развитие торгово-экономических отношений с Североамериканской зоной свободной торговли (САЗСТ) является одной из приоритетных задач Аргентины. Аргентинские товары сталкиваются с жесткой протекционистской политикой при экспорте в страны-члены САЗСТ. Половина аргентинского экспорта сырьевой и сельскохозяйственной продукции подпадает под различные тарифные и нетарифные барьеры.

Переговоры относительно снижения импортных таможенных пошлин ведутся Аргентиной постоянно как на двусторонней основе, так и на многосторонней в рамках ВТО. Являясь членом Кернской группы, Аргентина координирует свои позиции по данному вопросу с Бразилией, Австралией и другими странами, позволяет им выступать единым фронтом и добиваться уступок.

Более сложная ситуация складывается с нетарифными барьерами, поскольку страны САЗСТ широко их используют. Наибольшее количество нетарифных барьеров имеет Мексика: они распространяются на 8 тыс. товарных позиций, за ней следуют США (5,6 тыс.) и Канада (4,6 тыс.).

Ежегодные потери Аргентины от применения нетарифных ограничений США превышают 1 млрд.долл. в год. США являются единственной страной в САЗСТ, которая применяет в торговле с Аргентиной антидемпинговые меры, в основном, против аргентинских металлургических компаний.

В апр.-мае 2002г. в ходе поездки замторговли США в Аргентину и ответного визита в США замминдел Аргентины американцы предприняли шаги по смягчению своей протекционистской политики в отношении Аргентины. Принято решение о снятии запрета на импорт отдельных видов говядины и дано обещание распространить «режим наибольшего благоприятствования» еще на 80 товарных наименований аргентинского экспорта, в т.ч.: кожа, металлы, химпродукция, растительные масла, горючесмазочные материалы. Эту уступку США увязали с внесением Аргентиной поправки в Закон о патентах, по которому американские производители фармацевтики, видео- и аудио продукции, книг и программного обеспечения теряют на аргентинском рынке 900 млн.долл. ежегодно.

В отношениях Аргентины с Мексикой в 2002г. было достигнуто продвижение по пути заключения Соглашения о свободной торговле. Аргентина рассчитывает подписать указанное соглашение в 2003г. В дек. 2002г. Мексику посетила представительная аргентинская делегация во главе с замминдел, которая успешно провела очередной раунд переговоров.

Политическое руководство Аргентины не ставит под сомнение экономическую целесообразность создания Всеамериканской зоны свободной торговли (ВЗСТ) и выражает заинтересованность в ускорении переговорного процесса по ее формированию. Подписание Соглашения о создании

ВЗСТ и реальный запуск его механизма в действие позволит стране увеличить внешнеторговый оборот на 2 млрд.долл. в год. Руководство Аргентины считает целесообразным вести переговоры с США по вопросу континентальной интеграции с общих позиций Меркосур по формуле «4+1» (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай+США).

Несмотря на заинтересованность в форсировании диалога по формированию ВЗСТ, аргентинское руководство не спешит делать инициативных заявлений на этот счет. Отчасти это объясняется тем, что в силу объективных причин не менее важным, стратегическим для Аргентины направлением, помимо американского рынка, является развитие торгового сотрудничества с ЕС. Предполагается, что процесс юридического и институционального оформления Всеамериканской зоны свободной торговли не должен исключать возможности ведения параллельных переговоров с ЕС с перспективой выхода на аналогичное соглашение в те же, что и ВЗСТ сроки.

АВСТРИЯ

Инофирма с юрлицом

Допуск и перевод средств из-за границы целесообразно сформулировать как порядок контроля за финансированием австрийских предприятий (обществ) иностранными участниками. Такая постановка вопроса находит практическое подтверждение в форме заявления в адрес Нацбанка о разрешении на перевод в дальнейшем прибылей австрийского общества его иностранному участнику, которое передается Нацбанку в стадии организации (после подписания учредительного договора) собственного или смешанного общества. С получением соответствующего разрешения на такой перевод в будущем, данное разрешение автоматически считается как одновременное разрешение на ввоз в страну иностранного капитала.

Инвестирование иностранного капитала производится согласно существующим правилам, только путем взносов в уставный капитал, который в последующем может быть увеличен, в т.ч. и в форме предоставления кредитов. Инвестиции общества на расширение своей производственной или иной базы являются внутренним делом общества и не подлежат контролю со стороны госорганов, при условии законности действий руководства фирмы.

Как акционерный закон 1965 года (Федеральный закон от 31 марта 1965г., Бундесгезетцблатт №98/1965, так и закон о ГмбХ (закон от 6 марта 1906г., Бундесгезетцблатт №58/1906) и другие нормативные акты по деятельности обществ, не предусматривают обязательство участия австрийских фирм в обществах, создаваемых иностранцами на территории Австрии. Такой вывод можно сделать также из опыта создания в Австрии целого ряда собственных обществ со 100% капитала иностранца, которые имеют такие страны, как ФРГ, Франция, Венгрия, Чехия, Россия.

Госорганом, контролирующим инвестирование инокапитала и перевод прибылей за границу, является Нацбанк Австрии. При переводе прибыли за границу налогов не взимается, за исключением сборов за совершение банковской операции по документообороту.

Представительство не является собственным субъектом права, поэтому не возможно, внести его данные в регистр фирм. Подписание общественного договора невозможно, так и не предусмотрено, поскольку иностранное предприятие в Австрии не будет зарегистрировано. Представительство не имеет права заключать никаких сделок, договоров о найме или тому подобное.

Представительство не имеет права совершать привычных сделок, так как оно также едва ли может получить право на занятие обычной деятельностью. Представительство не подлежит оплате налогов и соответственно не поддается налоговому учету, что исключает, исходя из этого, возможность принимать на работу лиц, которые могут быть зачислены на работу инокомпанией у себя в стране. В принципе едва ли возможно иностранному служащему подобной компании получить право на проживание или разрешение на работу.

Разрешенная деятельность подобного представительства действительна только как «представительская», т.е. исследование рынка на будущее для открытия предприятия, установление контактов. Любой вид профессиональной деятельности невозможен. Ввиду отсутствия профессиональной деятельности и вообще любого оборота невозможно вести бухгалтерию, получать привычные доходы в Австрии.

Открытие банковского счета инофирмой. Исходя из необходимости, обусловленной валютным регулированием, получения разрешения от российского ЦБ на открытие банковского счета российским лицом/ фирмой за рубежом, для открытия банковского счета в Австрии требуются: выписка из российского регистра фирм, переведенная уполномоченным государством переводчиком. Перевод, а также выписка из регистра фирм должны быть заверены нотариально. В случае открытия счета требуется также предъявить загранпаспорт лица, открывающего счет.

Хотя инокомпании могут открывать свои филиалы в Австрии, эта процедура сложна. Поэтому большинство инокомпаний предпочитает вести бизнес в Австрии с помощью дочерних предприятий. Чтобы зарегистрировать в Австрии филиал компании с ограниченной ответственностью, инокомпания должна быть аналогична австрийской компании с ограниченной ответственностью. Необходимо представить документы, должным образом легализованные и официально переведенные на немецкий язык: заверенную копию учредительного договора; подтверждение того, что компания осуществляет реальную и постоянную деятельность за рубежом; решение о назначении полномочных представителей-резидентов Австрии; образцы своих действительных подписей; образец подписи представителя филиала; свидетельство полиции, подтверждающее резидентность полномочного представителя в Австрии; австрийский адрес отделения; сертификат об отсутствии налоговой задолженности в стране регистрации.

Филиал экономически и территориально независим, но не является отдельным юрлицом. Он должен быть организован таким образом, чтобы иметь возможность в дальнейшем функционировать и самостоятельно. В этом заключается его отличие от представительства (склада, офиса по распространению), не являющегося экономически независимым.

Дочернее предприятие – это самостоятельная компания, которая подчиняется головной. Основные решения принимает руководящая, головная компания. Головная компания, которой обычно принадлежит контрольный пакет акций дочернего предприятия, назначает управляющего директора или нескольких директоров и формирует структуру дочернего бизнеса.

Инофирма может вести деятельность в Австрии, зарегистрировав отделение и получив лицензию. Название австрийского отделения должно совпадать с названием иностранной компании (головной фирмы), возможно дополнение: «Отделение, Австрия».

Постоянное представительство может быть основано и без регистрации. Поскольку между странами существует соглашение, именно оно определяет, дает ли постоянное представительство возможность Австрии забирать часть его налогооблагаемой прибыли или нет. Большинство соглашений, например, не рассматривает офис, который лишь предоставляет некоторую информацию о головной компании, как постоянное представительство.

Срок регистрации предприятий (фирм) при наличии правильно оформленной документации занимает в Австрии 20-30 дней. Сообщения о регистрации предприятий публикуются в печати. Каждое заинтересованное лицо имеет право на получение занесенных в реестр сведений. В торговый реестр также подлежат занесению любые изменения ранее поданных сведений, которые также должны быть нотариально заверены.

Помимо торговой регистрации для ведения хозяйственной деятельности требуется (в зависимости от вида этой деятельности) получение разрешения или прохождение регистрации, предусматриваемых австрийским промысловым законодательством, распространяющимся как на юрлиц, так и на единоличных предпринимателей, мелких торговцев и ремесленников.

Согласно промысловому законодательству, все виды хозяйственности подразделяются на две основные категории: концессионные промыслы (например, производство и сбыт оружия, взрывчатых веществ, котлов и приборов высокого давления, медикаментов, содержание гостиниц, такси) для ведения которых требуется получение концессии, и регистрируемые промыслы, в частности, торговая деятельность, основным условием ведения которых является проверка наличия соответствующей профессиональной подготовки. Применительно к юрлицу проверка профессиональной подготовки заключается в том, что оно должно представить районной администрации (которая осуществляет вышеуказанную регистрацию) документы, свидетельствующие о наличии необходимой квалификации у одного из распорядителей, членов правления или прокуристов. Для создания банков и страховых обществ требуется специальное разрешение федерального минфина Австрии.

Налоги

Налоговая система Австрии функционирует на трех уровнях: на федеральном, земельном и общинном/муниципальном. По структуре она включает в себя налоги, предназначенные для финансирования функций государства, сборы, обеспечивающие выполнение государством конкрет-

ных видов услуг, например, выдачу загранпаспортов, оплату штемпеля, а также платежи, направленные на создание определенных условий для жизнеобеспечения общества-строительство дорог. Налоги приносят в казну ежегодно доход в 30% от ВВП, с платежами и сборами совокупные поступления в бюджет составляют 45,5%.

Нормативную базу национальной налоговой системы определяет Основной Федеральный закон (Конституция, Das Bundes-Verfassungsgesetz) от 1948г., на основе которого принят ряд законов и дополнений к ним по каждому конкретному виду налогов. К числу наиболее важных нормативных актов, например, относятся Законы о налогах с дохода (подходный налог), оборота, наследства и дарения (Einkommenssteuer, Umsatzsteuer- und Erbschafts- und Schenkungssteuergesetzes), Закон о налогообложении юрлиц (налог на корпорации), групп предприятий (Koerperschaftsteuer, Gruppenbesteuerung). Законы о платежах и сборах (Gebuehrengesetz), об обращении капитала (Kapitalverkehrsteuergesetz), о коммунальных налогах (Kommunalsteuergesetz) и ряд других. Всего австрийское законодательство предусматривает 50 видов налогов. Среди членов ЕС Австрия принадлежит к странам со средним уровнем налогообложения. Обострение конкуренции на мировых, в т.ч. европейском, рынках обусловило необходимость реформирования австрийской налоговой системы. Наиболее серьезные изменения происходили в 1988 и 1993гг., когда снижались ставки налогов или упразднялись полностью некоторые виды из них. В большинстве западных стран главными источниками дохода государства являются подходные налоги, налоги на корпорации и налоги с оборота. Схемы подходного налогообложения и взимания налога на корпорации созданы в западноевропейских промышленно развитых странах, в принципе, по единому образцу, в то время как налог с оборота характеризуется национальными особенностями расчета.

Подходный налог. Взимается в порядке, определенном Законом о подходном налоге от 1988 года, применение которого регламентируется многочисленными инструкциями и ежегодными дополнениями. Данный нормативный акт, который являлся одним из компонентов проведенной в Австрии в 1988 году налоговой реформы, по существу внес коррективы в уровень предельных налоговых ставок и тарифов, установленных Законом о подходном налоге от 1972г.

Цель реформы заключалась в снижении предельных налоговых ставок путем отмены положений, уже не отвечавших на тот период требованиям конкуренции на европейском пространстве, и в первую очередь предназначалась для стимулирования инвестиционной деятельности. Предельную ставку налога понизили с 62 до 50%.

Закон о подходном налоге 1988г. различает неограниченную и ограниченную налоговые повинности. Неограниченная налоговая повинность подразумевает обязанность платить налоги с доходов, получаемых в течение календарного года как внутри страны, так и за границей. Ограниченная налоговая повинность обязывает лицо платить налоги с доходов, получаемых только на территории Австрии.

Неограниченная налоговая повинность возлагается на физлица, обычно проживающие в пре-

делах страны, но предпринимательская деятельность которых может осуществляться и за рубежом, а также на фирмы (предприятия), не являющиеся по своей правовой форме акционерными обществами или обществами с ограниченной ответственностью (не подпадающие под категорию юрлиц).

Из видов предпринимательской деятельности подлежат обложению подоходным налогом доходы от самостоятельного индивидуального труда, в частности, доходы от сельского и лесного хозяйства, в т.ч. виноградарства, животноводства, прудового рыбного хозяйства и от других сопутствующих сельскому и лесному хозяйству предприятий. В эту сферу налогообложения входят заработки лиц свободных профессий, например, адвокатов, переводчиков, лиц, занимающихся научной и творческой работой, попечительской деятельностью, т.е. доходы от управления имуществом в интересах третьих лиц, и от премий (дивиденды) и других доходов, получаемых учредителями компаний, в которых доля их участия превышает 25%.

К этой же категории относятся все виды заработной платы от работы по найму, проценты от займов и банковских вкладов, доходы от сдачи в наем и аренду и от передачи права пользования предприятием.

Размер взимаемого налога исчисляется путем суммирования показателей по всем видам доходов и расходов. Проводится баланс потерь и доходов. На завершающей стадии используются данные тарифа налогообложения.

Порядок взимания подоходного налога предусматривает ежегодное установление размера налога. Это осуществляется путем представления налоговой декларации и последующего за ней определения налоговой задолженности в соответствии с данными декларации.

При работе по найму удержание подоходного налога осуществляется работодателем. Работающий получает зарплату и денежное вознаграждение за вычетом суммы подоходного налога, который работодателем направляется в бюджет министерства финансов. При выплате дивидендов членам акционерного общества налог с капитала удерживается компанией и затем направляется в бюджет страны.

При уплате налогов необходимо руководствоваться ожидаемыми размерами подоходного налога за конкретный год и при этом осуществлять поквартальные авансовые отчисления. При исчислении годовой задолженности по подоходному налогу обязательно учитываются подобные авансовые выплаты, налоги, удержанные с заработной платы и денежного вознаграждения, а также налоги на капитал. Налоговая ставка при доходах, превышающих 500 тыс. евро в год, составляет 50%.

Ограниченная налоговая повинность распространяется на физлица, не имеющие места жительства в пределах Австрии. Налогом облагаются доходы, полученные этими лицами в период их временного пребывания на территории страны.

К налогооблагаемой базе относятся доходы от производства, расположенного в пределах страны, и от сдачи в наем или аренду находящейся в Австрии недвижимости. Налоговая ставка — 20%.

Налог на корпорации. Взимание корпоративного налога (налог с прибыли юрлиц) регулируется

законом о подоходном налоге и Законом о корпорациях от 1988г., а также существующими инструкциями о взимании подоходного налога. В ходе налоговой реформы 1988г. налог на корпорации претерпел изменения: предельная налоговая ставка была уменьшена с 35 до 30%, налогообложение доходов от долевого участия в акционерных обществах и доходов, выплаченных в качестве дивидендов и оставленным в обороте фирмы, было также снижено.

В 1993 году был отменен промысловый налог и налог на имущество. С целью сохранения уровня доходов государства одновременно был повышен налог с прибыли юрлиц с 30% до 34%, что принесло негативные результаты. Поэтому в ходе дискуссий об очередной налоговой реформе вновь поднимается вопрос о возвращении к психологически важной для бизнеса отметки в 30%. В ФРГ в 1998г. ставка данного налога составляла 56,66%, через год она была понижена до 43,6%. Италия объявила о снижении в 2002г. его размера до 33%, Бельгия поставила себе цель довести его уровень до 30%.

Подобно «Закону о подоходном налоге» от 1988 года «Закон о корпорациях» также проводит различие между неограниченной и ограниченной налоговой повинностью. Ограниченную налоговую повинность несут юрлица, не имеющие в пределах территории Австрии юридического адреса и административной (правления).

Налог с оборота. Взимание налога регламентируется «Законом о налоге с оборота» от 1972г. Налог с оборота, называемый также налогом на добавленную стоимость, взимается с поставок товаров и других выполненных предпринимателем в пределах страны оплачиваемых работ, в т.ч. с внутризаводского потребления и импорта товаров (в последнем случае речь идет о налоге с оборота по импорту).

Налог с оборота не взимается с экспортных поставок предпринимателя и некоторых видов работ, выполненных для зарубежного заказчика. Налоговая ставка составляет 20%, а за определенные платежи (продукты питания) снижается до 10%.

Любой предприниматель при предоставлении услуг и проведении работ должен учитывать налог с оборота, отражать его при составлении счетов и каждый месяц вносить в финансовое ведомство те суммы налоговых сборов с оборота, которые он должен платить сам, и те, которые он сам получил. Не делается различия в том, кому предприниматель поставляет товар, важно лишь, где находится клиент, поскольку при поставках за границу налог с оборота не взимается. Любой предприниматель имеет право пересчитать с финансовым ведомством включенный ему в счет и оплаченный им налог с оборота, называемый предварительным налогом.

Борьба с налоговыми преступлениями регламентируется Федеральным законом о борьбе с финансовыми преступлениями (Finanzstrafgesetz) и ежегодными поправками и дополнениями к нему. Согласно закону, физ. или юрлицо может быть подвергнуто наказанию за налоговые нарушения только в том случае, если данное нарушение осуществлено на территории Австрии.

Никто не может быть выдан другому государству из-за налоговых преступлений, совершенных за пределами Австрии, если это не предусматривают

соответствующие двусторонние соглашения. Если австрийский гражданин совершил подобное правонарушение за пределами Австрии, но на территории страны, входящей в таможенный союз ЕС, то данное деяние рассматривается как совершенное на территории Австрии.

От наказания за совершенные налоговые преступления освобождаются лица, страдающие умственными заболеваниями, а также лица, имеющие заключения официальных комиссий, что они действовали по ошибке, без умысла. Отдельно рассматриваются случаи, когда преступление совершалось в вынужденных обстоятельствах, при условии, что освобождение от наказания за конкретный вид нарушения предусмотрено уголовно-процессуальным кодексом.

При освобождении от ответственности принципиальное значение с точки зрения налогового законодательства имеет ситуация, когда потенциальный нарушитель сам заявил о своем нарушении в компетентные структуры. Закон предусматривает освобождение от наказания при добровольном заявлении о содеянном в территориальное финансовое ведомство или службу расследования финансовых преступлений при условии, что заявление последовало раньше, чем предъявлено обвинение. Закон предусматривает следующие виды наказания.

Лишение свободы. Если совершенное преступление не подпадает под уголовную ответственность, которая определяется в суде, то срок лишения свободы не может превышать трех месяцев. Минимальный срок лишения свободы — 1 день.

Денежные штрафы. Минимальный размер денежного штрафа составляет 7,25 евро. Все денежные штрафы поступают исключительно в федеральный бюджет. Размер штрафа определяется размером финансового ущерба, смягчающими и отягчающими обстоятельствами, личными качествами нарушителя, в т.ч. с учетом того, совершено преступление в первый раз, повторно. Различаются два вида штрафов — штраф за нарушение и штраф на компенсацию нанесенного ущерба.

Конфискация имущества. Стоимость конфискованного имущества должна соответствовать предполагаемой сумме нанесенного государству финансового ущерба. Данная мера применяется исключительно по решению суда.

По данным минфина Австрии, объем недополученных доходов в госказну из-за налоговых нарушений в 2002г. составил 1 млрд. евро.

Экспорт

Важную роль в экономике Австрии продолжали играть внешнеэкономические связи. Экспортная квота (доля экспорта в ВВП) в 2002г. была равна 35%, а импортная квота 38%.

В товарной структуре внешней торговли Австрии изменений по сравнению с 2001г. не произошло. 80% экспорта и 74% импорта составляли обработанные изделия, при этом 42,8% экспорта и 39,4% импорта приходилось на машины, оборудование и транспортные средства. Химпродукты составляли 10,2% экспорта и 11,2% импорта. Доля непродовольственного сырья и топливно-энергетических товаров в экспорте была равна 5,6%, а в импорте — 11,1%. Удельный вес пищевых товаров в экспорте приближался к 3,9%, а в импорте — 5%.

Важнейшими торговыми партнерами для Австрии являются страны ЕС, на которые приходится 63% всего внешнеторгового оборота страны (60% экспорта и 66% импорта).

Внешнеторговый оборот Австрии, в млрд. евро

	2001г.	2002г.	2002г. % к 01г.
Товарооборот	152,94	154,21	100,8
Экспорт	74,25	77,26	104,1
Импорт	78,69	76,95	97,8
Сальдо	4,44	0,31	-

Данные Статведомства Австрии

Экспорт и импорт Австрии в 2002г.

по разделам товарных групп Стандартной международной торговой классификации (СМТК), в млн. евро

	Экспорт	% к 01г.	Импорт	% к 01г.
Продовольствия и жив. жив.	3015	107,6	3890	98,8
Напитки и табак	967	99,3	506	115,9
Сырье непрод., кр. топлива	2470	103,4	2906	99,2
Минтопливо, смазки	1835	126,4	5669	103,1
Жиры раст. и жив. происх.	66	114,6	125	114,2
Химпродукты	7889	111,5	8608	104,6
Обработ. изд., классиф. по мат.	17324	100,8	12395	93,4
Машины, оборуд., трансп. ср.	33048	102,8	30333	96
Обработ. изделия	10030	101,2	12030	96,8
Товары, не вкл. в соотв. разд.	617	228,6	487	201,8

Данные Статведомства Австрии

Членство Австрии в ЕС оказало в 1995-2002гг. позитивное воздействие на развитие ее внешнеэкономических связей со странами Евросоюза. Отмена пограничных таможенных формальностей способствовала снижению издержек австрийских участников внешнеэкономических связей в раз- мере в среднем до 5% от стоимости поставляемых товаров, привела к сокращению времени прохождения грузов через границу и обеспечила эффективное использование транспорта.

Из стран ЕС доминирующее место во внешне- торговом обороте Австрии в 2002г. продолжала занимать ФРГ, на долю которой приходилось 57% товарообмена Австрии с этой группой стран и 36,1% всей внешней торговли Австрии. Для внешне- торгового оборота Австрии с ФРГ и ЕС в целом характерно отрицательное для Австрии сальдо торгового баланса.

На долю восточноевропейских стран (страны ЦВЕ) приходится 13% внешнеторгового оборота Австрии (15% экспорта и 11% импорта). Особенно динамично в последнее время развиваются торго- во-экономические связи Австрии с Венгрией, Чехией, Словакией, Словенией, Польшей, Румыни- ей. В торговле с восточноевропейскими странами Австрия имеет положительное сальдо торгового баланса. Удельный вес стран СНГ в товарообороте Австрии составляет 2% (1,8% экспорта и 2,25% импорта).

В число десяти основных торговых партнеров Австрии в 2002г. входили, в скобках — доля в това- рообороте Австрии в %: ФРГ (36,1), Италия (7,8), США (5), Швейцария (4,3), Франция (4,1), Венг- рия (3,8), Англия (3,7), Чехия (2,9), Нидерланды (2,8), Испания (2,4).

Основными рынками сбыта для австрийских товаров были, в скобках — доля в экспорте Авст- рии в %: ФРГ (32), Италия (8,5), Швейцария (5,3), США (5,2), Англия (4,7), Франция (4,4), Венгрия (4,3). Основными поставщиками товаров на авст- рийский рынок являлись, в скобках — доля в им-

порте Австрии в %: ФРГ (40,3), Италия (7,1), США (4,8), Франция (3,8), Венгрия (3,3), Швейцария (3,3).

БЕЛОРУССИЯ

Финансы предприятий

Ситуация в финансовой сфере предприятий и организаций республики в 2002г. характеризовалась рядом кризисных явлений. Полученная в 2002г. предприятиями и организациями прибыль в текущих ценах составила 3 трлн.руб., что в номинальном выражении превышало показатель 2001г. на 44,6%, в реальном, т.е. скорректированном на индекс потребительских цен — на 1,4%.

Прибыль от реализации продукции, товаров и услуг составила 2,6 трлн.руб., увеличившись в номинальном выражении на 50,2%, в реальном — на 5,3%. Увеличилась рентабельность реализованной продукции, работ, услуг — до 8,7% в 2002г. против 7,8% в 2001г.

Фактическое исполнение республиканского бюджета за 2002г., в млрд.руб.

	План на		Факт. исп.	% к год. пл.
	2002г.	млрд.руб.		
Доходы	4059,3	4528,1	111,5	
прямые налоги на доходы и прибыль.....	444,7	461,3	103,7	
- налог на прибыль.....	363,9	379,1	104,2	
внутренние налоги на товары и услуги.....	1908,8	1870,3	98	
- налог на добавленную стоимость.....	1416,4	1381,6	97,5	
акцизы.....	448,3	445,7	99,4	
от внеш. торг. и внешнеэкономических операций.....	478,2	523,6	109,5	
гос. целевых бюджетных фондов.....	741,7	758	102,2	
Расходы	4536,3	4452,2	98,1	
госуправление и местное самоуправление.....	128,8	120,9	93,9	
промышл., энергетику, стройкомплекс.....	26,4	24,6	93	
сельское хозяйство.....	37,5	29,3	78,1	
социально-культурные мероприятия.....	1067,7	986	92,4	

На 1 янв. 2003г. 4082. предприятия, или 34,9% от общего числа предприятий, учитываемых в текущем порядке, были убыточными. Особенно возросла доля убыточных предприятий в таких секторах, как промышленность — с 28,7% в 2001г. до 32,9% в 2002г., связь — с 21,1% до 62,6%, торговля и общепит — с 25,8% до 29,6%.

Сумма убытков в целом по экономике за 2002г. составила 511,9 млрд.руб., в т.ч. в промышленности — 214,2 млрд.руб., в сельском хозяйстве — 160,5 млрд.руб. После обвального увеличения числа убыточных предприятий в янв.-марте 2002г. до 44,1%, к концу 2002г. процесс роста нерентабельных предприятий удалось затормозить, хотя по сравнению с ситуацией в 2000-01гг. этот показатель оставался в 2002г. беспрецедентно высоким.

Высокая доля убыточности и низкий уровень рентабельности привели в 2002г. к росту кредиторской задолженности предприятий. Ее объем на 1 янв. 2003г. составил 11,1 трлн.руб. и был больше половины объема промышленного производства в 2002г. Просроченная кредиторская задолженность составляла на 1 янв. 2003г. 4,6 трлн.руб. На задолженность свыше 3 мес. приходилось 73,2% общей суммы просроченной кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность на 1 янв. 2003г. составила 8,2 трлн.руб., на просроченную задолженность приходилось 47,4%. По сравнению с 1 янв. 2002г. просроченная дебиторская задолженность

увеличилась на 28,5%, однако в реальном выражении она сократилась на 4,7%.

Следствием опережения темпов роста просроченной кредиторской задолженности по сравнению с ростом денежных средств на счетах предприятий стало снижение их текущей платежеспособности, уровень которой на 1 янв. 2003г. достиг 15,7% против 14% на 1 янв. 2002г. Платежеспособность предприятий промышленности к концу 2002г. составляла 12,1%, в сельском хозяйстве — 2,5%, жилищно-коммунальном хозяйстве — 4,1%.

Внешняя кредиторская задолженность за товары, работы и услуги на 1 янв. 2003г. превысила внешнюю дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги на 640,3 млрд.руб., или в 1,7 раза. На 1 янв. 2003г. задолженность предприятий Белоруссии за товары и услуги перед российскими предприятиями составила 754 млрд.руб., на долю задолженности за природный газ приходилось 25,3%, электроэнергию — 5,7%. Задолженность предприятий России перед белорусскими предприятиями на 1 янв. 2003г. составила 480 млрд.руб.

Анализ финансовой ситуации на микроуровне хозяйствования, при условии достоверности данных белорусской статистики по данному вопросу, свидетельствует о том, что уровень финансовых показателей белорусских предприятий и их платежеспособности, в ряде отраслей достиг своего порогового значения, чреватого серьезными кризисными явлениями в производстве вплоть до его полной остановки. По мнению ряда независимых экспертов, белорусская экономика далека от состояния коллапса и реальная финансовая ситуация хозяйственных субъектов в действительности не является столь напряженной, как это следует из официальной статистики. Подобное явление вызвано преднамеренным ухудшением предприятиями своей финансовой отчетности в целях ухода от налогов и получения льготных бюджетных ссуд и отсрочек в исполнении обязательных платежей. Задолженность по платежам предприятий первой очередности (в бюджет, по гарантированным правительством кредитам) увеличилась в течение года в 3 раза, по платежам второй группы очередности (за электроэнергию, газ, собственные кредиты) — на 29%, по платежам третьей группы — на 13%. Хозсубъекты преднамеренно задерживали свои платежи по налогам, тогда как платежные обязательства по оплате товаров, необходимых для функционирования производства, исполнялись практически полностью. Значительная часть реализации готовой продукции осуществлялась в теневом секторе через сеть аффилированных фирм за наличный расчет.

Стремление директорского корпуса большинства белорусских предприятий сохранить ситуацию «мутной воды» в финансах предприятий косвенным образом подтверждается фактически нулевыми итогами проведенных в сент. 2002г. взаимозачетов дебиторской и кредиторской задолженностей субъектов хозяйствования, в результате которых был погашен 1% от заявленной суммы требований.

Кредитная политика

Защита и обеспечение устойчивости белорусского рубля, в т.ч. его покупательской способности и обменного курса по отношению к валютам. В целях снижения давления на валютный

рынок процентная политика Нацбанка была направлена на обеспечение притока средств населения и предприятий на рублевые депозиты коммерческих банков. В результате вклады населения в белорусских банках на рублевых счетах выросли за 2002г. в номинальном значении в 2 раза и составили 666,8 млрд.руб. Валютные вклады граждан увеличились за 2002г. на 24% и составили 3.90,4 млн.долл.

Одновременно решалась задача снижения процентных ставок по займам в целях достижения доступности кредитных ресурсов для субъектов хозяйствования. Главным инструментом регулирования в этой сфере была ставка рефинансирования Нацбанка, которая за 2002г. снизилась с 66% годовых в фев. до 38% годовых в дек., или в 1,7 раза. В реальном выражении ее величина снизилась с 23,4% годовых в 2001г. до 18,8% годовых в среднем в 2002г.

Средняя процентная ставка по новым кредитам в белорусских рублях снизилась с 73% годовых в янв. до 48% годовых в дек. 2002г. В реальном выражении с начала года она снизилась с 35,1% годовых до 31,1% , или на 10,7%.

Кредитные ресурсы банков оставались достаточно дорогими для отечественных предприятий, что отрицательно влияло на состояние банковской системы и реального сектора экономики. Денежно-кредитная политика Нацбанка подвергалась критике со стороны коммерческих банков, считающих, что рекомендации НББ по наращиванию ресурсной базы оказались в 2002г. завышенными, поскольку не были поддержаны адекватным ростом совокупной денежной массы, в частности, ее рублевой составляющей. В Концепции развития банковской системы Белоруссии предусматривалось, что в 2002г. коэффициент монетизации, рассчитанный по рублевой денежной массе, достигнет 7,2%. Итоги 2002г. показали, однако, что уровень монетизации белорусской экономики – соотношения широкой денежной массы к ВВП – по сравнению пред. периодами не изменился и составил 12,4% (11,6% в 2001г.), а по денежной массе в белорусских рублях – 6% (5% в 2001г.), тогда как в развитых странах этот показатель составляет 50-70%.

Помимо комбанков давление на Нацбанк в сторону пересмотра некоторых монетарных параметров оказывалось и со стороны представителей реального сектора, считающих, что кризисные явления на микроуровне были спровоцированы в 2002г. излишне жестким регулированием денежной массы. Объем денежной массы удерживался Нацбанком республики в целом в запланированных масштабах. На 1 янв. 2003г., денежный агрегат М2 составил 1993 млрд.руб., увеличившись за пред.г. на 59,6% при росте потребительских цен за этот период на 34,8%. Объем наличных денег в обращении (денежный агрегат М0) составил на 1 янв. 2003г. 650 млрд.руб., увеличившись за год на 26,9%. Доля этого показателя в объеме денежной массы (М2) уменьшилась с 41% на 1 янв. 2002г. до 32,6% на 1 янв. 2003г. Объем безналичных денег на 1 янв. 2003г. составил 1,3 трлн.руб., или 67,4% в объеме денежной массы (М2).

Одной из основных задач, решаемых в рамках денежно-кредитной политики республики страны, являлось выполнение параметров по кредитованию Нацбанком дефицита республиканского

бюджета. В соответствии с Законом «О бюджете Республики Беларусь на 2002г., и Указами президента Республики Беларусь «Об уточнении отдельных показателей бюджета на 2002г. предусматривалось предоставление долгосрочных рублевых кредитов со стороны Нацбанка в 182 млрд.руб. С учетом предоставленных и пролонгированных валютных кредитов общая кредитная поддержка белорусского правительства составила в 2002г. 198,3 млрд.руб. Денежная эмиссия Нацбанка в 2002г. составила 273 млрд.руб., из которых на финансирование дефицита республиканского бюджета было направлено 67%. Банки и иные юрлица профинансировали дефицит республиканского бюджета посредством покупки государственных облигаций в белорусских рублях и инвалюте на 254,5 млрд.руб. при прогнозном показателе – 269 млрд.руб.

В результате внутренний госдолг республики возрос за 2002г. на 327 млрд.руб. и составил на 1 янв. 2003г. 1,2 трлн.руб. Прирост внутреннего госдолга составил 1,3% от ВВП при предельно допустимом значении в 3% от ВВП. Обострившаяся проблема внутреннего долга заставила белорусское правительство начать в 2002г. реструктуризацию задолженности по ГКО. Правительством было дано разрешение минфину на заимствование валютных средств у акционерного сберегательного банка «Беларусбанк» в целях своевременного выполнения обязательств по погашению и обслуживанию внутреннего госдолга.

Чистые иностранные активы всей банковской системы за 2002г. увеличились на 93,8 млн.долл., или на 27,8% по сравнению с 2001г., и на 1 янв. составили 431,6 млн.долл. Данное увеличение произошло за счет увеличения на 212,1 млн.долл. (92,6%) чистых иностранных активов органов денежно-кредитного регулирования и снижения на 118,3 млн.долл. чистых иностранных активов комбанков. Чистые иностранные активы органов денежно-кредитного регулирования в СКВ увеличились на 221,7 млн.долл., или на 95,7% и составили на 1 янв. 2003г. 453,3 млн.долл.

До рекордной величины (в 1,4 раза) возросла сумма валовых иностранных активов банковской системы республики за 2002г. составившая на конец года 1 млрд.долл., в т.ч. в СКВ – 835 млн.долл., что сопоставимо со стоимостью месячного импорта товаров и услуг.

Внешний госдолг на 1 янв. 2003г. составил 813 млн.долл., увеличившись за год на 50 млн.долл. По данным минфина, с начала 2002г. привлечение иностранных кредитов, формирующих внешний госдолг, составило 142,5 млн.долл., что на 24,3 млн.долл. больше, чем в 2001г. Платежи по погашению и обслуживанию госдолга из бюджетных средств составили 80,6 млн.долл. В связи с неплатежеспособностью отдельных предприятий за счет республиканского бюджета были исполнены гарантийные обязательства по иностранным кредитам на 6,1 млн.долл., что превышало аналогичный показатель за 2001г. на 3,9 млн.долл.

Достоверность информации о некоторых параметрах денежно-кредитного регулирования Белоруссии по результатам 2002г., наряду с итоговыми бюджетными показателями вызывает у независимых белорусских экспертов определенное сомнение. Если чистые иностранные активы органов денежно-кредитного регулирования в СКВ за 2002г.

увеличились на 221,7 млн.долл., или на 95,7%, то по неофициальной информации, этот показатель по итогам года оказался отрицательным и составил -9,6 млн.долл. Косвенным образом это подтверждается данными за янв.-нояб. 2002г., согласно которым чистые иностранные активы органов денежно-кредитного регулирования в СКВ снизились на 16,9% и на 1 дек. 2002г. составляли 192,5 млн.долл. В этих условиях остается открытым вопрос об источниках покрытия отрицательного сальдо, сложившегося на рынке наличной валюты в 475,5 млн.долл., если валютные резервы по итогам года НББ увеличились, а сальдо внешней торговли и платежного баланса оказалось отрицательным.

Валютный рынок

Контролируемым показателем при проведении денежно-кредитной политики в 2002г. являлся официальный обменный курс белорусского рубля.

По итогам года Нацбанк обеспечил показатели девальвации национальной валюты на уровне 21,5% к доллару при плане 14,8 -18,5%, соотношение темпов девальвации и темпов инфляции составило 73,5% при прогнозе - 75%. Столь высокий разрыв между инфляцией и девальвацией не оказал значительного негативного влияния на положение белорусских экспортеров, т.к. был сглажен ситуацией на внешних рынках, в т.ч. замедлением темпов девальвации российского рубля по отношению к доллару.

Не удалось выдержать запланированные показатели девальвации по отношению к российскому рублю - 15,5% при плане 10,5% - 14,1%. В целях стабилизации белорусского рубля в истекшем году республике были предоставлены 2 и 3 транши российского кредита, в сумме составившие 3 млрд. российских рублей, однако фактически они остались неиспользованными, имея в виду достаточность средств, находящихся в распоряжении белорусских органов денежно-кредитного регулирования для стабилизации обменного курса.

Ситуация на валютном рынке оценивалась как относительно стабильная. Обменные курсы белорусского рубля на различных сегментах валютного рынка складывались на одном уровне и формировались в соответствии со спросом и предложением. Лишь в начале года наблюдался значительный дисбаланс между спросом и предложением, однако в результате достаточно интенсивных валютных интервенций Нацбанку республики удалось удержать в янв. 2002г. темп падения курса белорусского рубля к доллару на уровне 4%.

Поступления валютной выручки на счета предприятий составили в 2002г. 6,3 млрд.долл., что на 2,1% превышало аналогичный показатель за 2001г. Увеличение объемов продаж было зафиксировано не только на биржевом, но и внебиржевом рынке, что явилось следствием его либерализации. За 2002г. сальдо продаж инвалюты субъектами хозяйствования составило 872,2 млн.долл. Не удалось выйти на положительное сальдо лишь на рынке наличной валюты, т.к. растущая покупательная способность доходов населения, не уравновешенная соответствующим предложением товаров народного потребления отечественного производства, приводила к формированию повышенного спроса на наличную инвалюту со стороны домаш-

них хозяйств и индивидуальных предпринимателей. Оборот рынка наличной инвалюты сложился на уровне 2,8 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2001г. в 1,5 раза, отрицательное сальдо по итогам года составило 475,5 млн.долл.

Банковское регулирование

Власти банковского надзора правлением Нацбанка принято в 2002г. 15 нормативных правовых актов. С 1 янв. 2002г. в стране были введены новые Правила регулирования деятельности банков, в соответствии с которыми банки, имеющие право привлекать средства населения, должны были довести собственный капитал до 10 млн. евро, а банки, имеющие право осуществлять операции в соответствии с генеральной лицензией, - до 5 млн евро. Введение указанных Правил существенно ужесточило подход к лицензированию банковской деятельности и, несмотря на заверения с «пониманием» подойти к программам увеличения капитала, в первом квартале Нацбанк был вынужден приостановить действие лицензий на привлечение вкладов населения у ОАО «Белорусский народный банк», ОАО «Белорусский индустриальный банк», банка «Поиск», ЗАО «РРБ-Банк», ЗАО «Абсолютбанк».

Более жесткие подходы практиковались и в системе оценок финансового состояния банков в целях усиления их финансовой устойчивости, эффективности и перспектив дальнейшего функционирования, а также выявления у банков проблем на ранних стадиях их возникновения. С использованием Международного финансового стандарта финансовой отчетности №27 в 2002г. были разработаны и утверждены Правила составления консолидированной финансовой отчетности банков. В конце года была начата работа по введению пруденциальной отчетности банковских групп и надзора за ними на консолидированной основе.

Постановлением правления Нацбанка от 31 янв. 2002г. №16 были утверждены новые Правила совершения валютнообменных операций банками, юрлицами и индивидуальными предпринимателями на внутреннем валютном рынке, приведенные в соответствии с Банковским кодексом республики.

Дальнейшее развитие получила система безналичных расчетов с помощью банковских пластиковых карточек. К концу 2002г. в обращении находилось 496,8 тыс. карточек различных внутренних и международных систем. По сравнению с 2001г. их количество увеличилось в 2,5 раза, и на конец 2002г. операции с использованием карточек можно было осуществлять в Белоруссии в 1355 предприятиях торговли и сервиса, 892 пунктах выдачи наличных денег, 319 банкоматах.

Ряд изменений в банковской сфере республики в 2002г. был продиктован процессами унификации с РФ. В рамках выполнения Соглашения между Нацбанком Белоруссии и ЦБ России об унификации регулятивных требований организации надзора за кредитными организациями постановлением правления НББ от 29 марта 2002г. №57 была утверждена новая Инструкция о порядке ведения открытой валютной позиции уполномоченными банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями Белоруссии. Суммарная величина открытой валютной позиции по всем видам иностранных валют не должна превы-

шать 20% собственных средств (капитала) банка и 10% — по каждому виду инвалют и форвардным сделкам.

В русле выполнения Плана совместных мер по введению единой валюты было принято также постановление правления Нацбелорусского банка от 15 нояб. 2002г. №220, согласно которому с 1 янв. 2003г. в республике была введена единая норма обязательных резервов в размере 10%, а также утвержден график замещения инвалюты в фонде обязательных резервов: на 1 апр. 2003г. — не менее 25%, на 1 июля — не менее 40%, на 1 окт. 2003г. — не менее 65%, на 1 дек. — 100%.

Постановлением совмина и Нацбанка от 11 июля 2002г. №933/18 был сформирован перечень банков, уполномоченных обслуживать госпрограммы, открывать счета госорганам и юрлицам, основанным на госсобственности. Он включил в себя следующие банки: ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белпромстройбанк», ОАО «Сбербанк «Беларусбанк», ОАО «Белвнешэкономбанк», ОАО «Белорусский банк развития и реконструкции «Белинвестбанк» и ОАО «Приорбанк».

Собственный капитал банков возрос за 2002г. на 620,8 млрд.руб., или на 4,9%, и на 1 янв. 2003г. составил 1,2 трлн.руб. Уставные фонды белорусских комбанков увеличились в 2002г. в номинальном выражении в 2,6 раза и на 1 янв. составили 816 млрд.руб. В реальном выражении уставные фонды банков увеличились на 91%. Основной прирост этого показателя был достигнут за счет роста уставного капитала уполномоченных банков в результате перевода их задолженности перед правительством в увеличение госдоли уставных фондов.

На конец 2002г. в республике функционировало 28 комбанков, из которых 4 было образовано в 2002г. 23 банка имели в своих уставных фондах иностранный капитал, в т.ч. 5 банков на 100% принадлежали иностранным инвесторам. Все вновь созданные в истекшем году банки являлись банками с участием инокапитала — ЗАО «Астана-эксимбанк», ОАО «Лоробанк», ЗАО «УБС Банк» — со 100% инокапиталом, ОАО «Международный резервный банк» — с 95% инокапиталом. В дек. 2002г. было подписано соглашение о приобретении за 30 млн.долл. крупнейшей в Австрии банковской группой Raiffeisen 50% доли в уставном капитале белорусского Приорбанка, занимающего третье место в республике по размеру валовых активов. Если в 2001г. в банковскую систему страны поступило 9 млн.долл., то в 2002г. — уже 18 млн.долл. Несмотря на рост иностранных вложений в банковский сектор Белоруссии, по итогам 2002г. наблюдалось сокращение их доли в суммарном уставном фонде банковской системы до 8,7%, что объяснялось более высокими темпами прироста отечественных инвестиций.

На территории республики действовало 11 представительств иностранных банков, из которых в 2002г. были открыты 3 — представительство российского Внешторгбанка, а также двух латвийских банков — АО «Траста Коммерцбанка» и АО «Мультибанка». Прекратило свою деятельность в 2002г. представительство российского банка «Российский кредит». На конец 2002г. в республике функционировало еще 8 ранее созданных представительств иностранных банков — Банка «Польска Каса Опеки», Коммерцбанка АГ, КБ «Креди-

тимпэкс Банк», Латвийского торгового банка, АО «Банк Снорас», Межгосударственного банка, АКБ «Ланта-Банк», АО «Риетума Банка».

В 2002г. валовые кредиты банков экономике увеличились на 1,5 трлн.руб., или на 60%. Кредиты в белорусских рублях выросли на 683,1 млрд.руб., или на 54,7%, в инвалюте — на 294,9 млн.долл., или 35,9%.

В 2002г. банковская система в установленные сроки обеспечивала проведение расчетов между агентами экономических отношений при условии наличия средств на их счетах. Сумма не оплаченных в срок расчетных документов увеличилась на 119% и на 1 янв. 2003г. достигла 5,7 трлн.руб.

Рынок ценных бумаг. На начало 2003г. в республике было зарегистрировано 117 действующих профессиональных участников рынка ценных бумаг. В 2002г. было выдано 28 лицензий в этом секторе, что на 4 больше, чем в 2001г. Комитетом по ценным бумагам в 2002г. были зарегистрированы акции 90 открытых и 128 закрытых акционерных обществ. Сумма эмиссии корпоративных ценных бумаг за 2002г. составила 2,6 трлн.руб., что было связано в основном с акционированием предприятий нефтехимии. В связи с ликвидацией из госреестра ценных бумаг были исключены акции 216 акционерных обществ на 740 млн.руб.

На первичном рынке ценных бумаг в 2002г. было размещено гособлигаций в нацвалюте (ГКО и ГДО) по фактической стоимости на 502,4 млрд.руб., в т.ч. ГКО — на 485,2 млрд.руб. Гособлигаций, номинированных в СКВ, размещено на 107,4 млн.долл. На 1 янв. 2003г. общее финансирование дефицита республиканского бюджета за счет эмиссии гособлигаций составило 254,5 млрд.руб.

Инвестиции

Объем инвестиций в основной капитал и строительство (на развитие экономики и социальной сферы) в Белоруссии в предг. увеличился в сопоставимых ценах на 3,2% по сравнению с 2001г. против 6-7% по прогнозу и составил 4238,8 млрд.руб. (2,35 млрд.долл.). Выполнены строительные-монтажные работы на 2014,9 млрд.руб., что в сопоставимых ценах на 3,9% больше, чем в 2001г.

Технологическая структура инвестиций в основной капитал свидетельствует о снижении удельного веса средств, направляемых на финансирование активной части — на приобретение оборудования, инструмента и инвентаря направлено 35,8%. На объектах производственного назначения в предг. использовано 2628,6 млрд.руб. инвестиций или 104,9% к уровню 2001г. Удельный вес этих инвестиций в общем объеме составил 62% (в 2001г. — 61,3%). На объектах производственного назначения использовано в предг. 1610,2 млрд.руб. инвестиций или 101,1% к уровню 2001г.

Доля инвестиций госформы собственности в основной капитал в общем объеме инвестиций составила 56,8%. По отношению к 2001г. она снизилась — до 97,3%. Инвестиции частной формы собственности составили в общем объеме 42,3%. Их объем увеличился на 14,5% по сравнению с 2001г. Объем инвестиций иностранной формы собственности в основной капитал в 2002г. составил 0,9% в общем объеме. По отношению к 2001г. этот объем составил 54,2%.

В 2002г. в экономике республики использовано 190,2 млрд.руб. (106 млн.долл.) иноинвестиций, или 4,5% от общего объема инвестиций в основной капитал (в 2001г. — 2,6%). Из них в промышленности использовано 94 млрд.руб. (6,9% от использованных инвестиций в основной капитал в данной отрасли), связи — 20,4 млрд.руб. (11,9%), лесхозе — 1,4 млрд.руб. (16,9%), торговле и общепите — 7 млрд.руб. (5,6%), в непроизводственных отраслях — 61,2 млрд.руб. (3,8%). Кроме того, на строительство проходящего по территории республики транзитного газопровода «Ямал-Западная. Европа» было использовано 34,3 млн.долл.

На строительство жилых домов использовано 885,7 млрд.руб. инвестиций, что составило 20,9% от общего объема инвестиций. К уровню 2001г. объем инвестиций в сопоставимых ценах составил 91,5%.

За счет всех источников финансирования в 2002г. введено 2,825 млн.кв.м. жилья (общей площади) при задании по прогнозу 2,5-3 млн.кв.м., что составило 93,9% к уровню 2001г. В сельской местности введено в эксплуатацию 31,6% общей площади жилых домов (в 2001г. — 31,2%).

Снижение прироста инвестиций в основной капитал с 6-7% в I пол. 2002г. до 3,2% по итогам года, по мнению экспертов минэкономики Белоруссии, было вызвано снижением в динамике производства промпродукции. Поскольку из всех источников инвестиций в основной капитал наибольший удельный вес, не менее 50%, приходился на собственные средства предприятий и амортизационные отчисления, а темпы роста производства промпродукции по итогам года составили 104,3% при плане на год 105-106%, то и снижение темпов роста инвестиций стало следствием этого определяющего фактора. Негативное влияние оказали такие факторы, как высокая доля убыточных предприятий; проблемы с реализацией, приведшие к росту складских запасов готовой продукции (в промышленности в среднем 70% к объему среднемесячного производства); превышение объемов кредиторской задолженности над дебиторской на 33,9%. Прибыль предприятий и организаций в реальном выражении, т.е. скорректированная на индекс потребительских цен, уменьшилась по сравнению с 2001г. на 5,6%. Задолженность предприятий реального сектора экономики по платежам в бюджет не позволила осуществить выделение средств из консолидированного бюджета для инвестирования в основной капитал.

Сохранение положительной динамики в привлечении инвестиций в основной капитал является достижением, несмотря на отставание от прогнозных параметров, т.к. в 2001г. объем инвестиций в основной капитал составил только 96,5% к уровню 2000г.

В мае 2002г. президиум совмина утвердил Национальную программу привлечения инвестиций в экономику страны на 2002-10гг. и Программу действий правительства по их привлечению в 2002г.

Улучшение инвестиционного климата планируется проводить путем сокращения количества лицензируемых видов деятельности, введения заявительного порядка регистрации субъектов хозяйствования, усовершенствования системы приватизации, улучшения условий развития рынка ценных бумаг, повышения ответственности чи-

новников за принятие решений, ухудшающих инвестиционный климат. Реализация Национальной программы обеспечит приток в экономику республики 37-41 млрд.долл. в 2002-10гг., в т.ч. 8-13,5 млрд.долл. иноинвестиций, что доля инвестиций в ВВП возрастет до 26-28%, тем самым будет обеспечено расширенное воспроизводство основных фондов.

Предусматривается принятие 50 нормативных правовых актов, улучшающих инвестиционную привлекательность республики.

В целях реализации этой программы в 2002г. правительство республики приняло ряд законодательных норм и актов, которые должны были способствовать улучшению инвестиционного климата и привлечению притока капитала. В соответствии с Инвестиционным кодексом Белоруссии постановлением от 8 апр. 2002г. №444 правительство республики утвердило Положение о порядке рассмотрения проектов инвестиционных договоров с государством и особенностях их заключения. Ответственным за подготовку проектов инвестиционных договоров для рассмотрения правительством Белоруссии определено минэкономики. Этим же постановлением утвержден Порядок ведения госреестра инвестиционных договоров. Приняты Декрет президента от 19 апр. 2002г. №11 «Об отмене индивидуальных льгот по налогам, сборам и таможенным платежам и о совершенствовании государственной поддержки юрлиц и индивидуальных предпринимателей», указы президента от 15 апр. 2002г. №207 «О некоторых видах господдержки юрлиц и индивидуальных предпринимателей».

Для усовершенствования в республике процессов госрегистрации и ликвидации субъектов хозяйствования принят Декрет президента от 17 дек. 2002г. №29 «О внесении изменений и дополнений в декреты президента от 16 марта 1999г. №11 и от 16 нояб. 2000г. №22», предусматривающий упрощение процедуры регистрации и введение отдельных элементов заявительного принципа регистрации. В течение 3 мес. со дня вступления в силу Декрета государственная регистрация коммерческих организаций с иностранными инвестициями будет осуществляться МИД, а впоследствии эта функция передается облисполкомам и Минскому горисполкому.

На создание дополнительных условий для привлечения инвестиций в развитие малого бизнеса направлен Декрет президента от 2 июля 2002г. №15, который предусматривает увеличение размера совершаемых физлицами сделок с 2 до 15 тыс. базовых величин, при осуществлении которых не требуется подача декларации об источниках расходованных на эти цели средств. Постановлением совмина от 11 июня 2002г. №760 утверждена Концепция господдержки и развития малого бизнеса на 2002-05гг.

В 2002г. было продолжено совершенствование нормативно-законодательной базы свободных экономических зон (СЭЗ). На различных стадиях разработки, согласования и принятия находятся проекты поправок в Инвестиционный и Налоговый кодексы, типового концессионного договора, законов о лицензировании, об оценочной деятельности, о внесении изменений и дополнений в кодекс о земле, в таможенный кодекс.

В 2002г. начата работа, направленная на получение Белоруссией суверенного кредитного рей-

тинга, который позволит объективно оценить возможности страны исполнять свои долговые обязательства и расширит возможности привлечения зарубежных инвестиционных ресурсов.

В целях информационного обеспечения иностранных инвесторов в республике в 2002г. завершена разработка единой информационной базы, содержащей описание инвестиционного климата и потенциала страны. Данный информационный источник состоит из регулярно обновляемого перечня инвестиционных предложений белорусских предприятий о запрашиваемых ими иноинвестициях, а также материалов по правовым условиям принятия инокapитала во все сектора экономики, и размещается на сайте минэкономки www.main.gov.by.

В нояб. 2002г. в г.Минске минэкономки Белоруссии и Государственная инвестиционная корпорация (Россия) провели «Белорусский инвестиционный форум». Основная цель форума – ознакомить международную общественность и инвесторов с экономическими, юридическими, социальными и другими условиями инвестиционной деятельности в Белоруссии.

С 1 янв. 2002г. республика приступила к реализации новой амортизационной политики, разработанной с использованием Международных стандартов финансовой отчетности для субъектов хозяйственности всех секторов экономики с учетом применяемых в России правил, способов и методов. Минэкономки Белоруссии в 2001г. с учетом замечаний минэкономразвития России был утвержден пакет нормативных актов, в т.ч. Положение о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов.

Программой действий правительства в 2002г. министерствам, иным госорганизациям, облисполкомам, минскому горисполкому и администрациям СЭЗ было установлено задание по привлечению в экономику 400 млн.долл. иноинвестиций. Этот показатель в 2002г. составил 476 млн.долл. При таком поступлении внешних инвестиций объем зарубежных вложений в общей структуре инвестиций в основной капитал по итогам 2002г. составил 20,25% при 2,7% в 2001г.

В числе наиболее крупных инвестиционных проектов 2002г. были – РУП «Белорусский металлургический завод» (реконструкция газоислородного цеха – 54 млн.долл.); ПО «Белорусский автозавод» (реконструкция и модернизация производства – 16 млн.долл.); создание сети сотовой радиотелефонной связи ООО «Мобильная цифровая связь» (48,3 млн.долл.); строительство комплекса каталитического крекинга на ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» (23,2млн.долл.); ОАО «Нафтан» (строительство установки виброкрекинга – 22,3 млн.долл.).

В целях повышения эффективности работы по привлечению иноинвестиций в экономику республики, обеспечения проведения последовательной госполитики в этой области в соответствии с постановлением совмина от 12 дек. 2001г. №1795 создан Консультативный совет по иноинвестициям при совмине. Председателем Консультативного совета является премьер-министр, зампредом утвержден вице-премьер – министр экономики.

Через данный совет осуществляется прямой диалог между правительством Беларуси и иностранными компаниями и фирмами, входящими в

состав совета, по вопросам, связанным с созданием благоприятного инвестиционного климата.

Ряд предложений Совета включен в виде мероприятий в Национальную программу привлечения инвестиций в экономику до 2010г. (вопросы упрощения порядка регистрации и ликвидации юрлиц, сокращение лицензируемых видов деятельности, упрощение процедуры субсидиарной ответственности акционеров и участников хозяйственных обществ)

В Совете представлены ИП «Кока-кола Бевриджиз Белоруссия» (Голландия), «Рестораны Макдональдс» (США), «ЦейсБелОМО» (Германия), «Минселко» (Турция), «Эрнст и Янг» (Великобритания), «Штотц Агро-сервис» (Германия), «Маерск Медикал» (Дания), компании «Славнефть» и «Итера» (Россия), Немецкий экономический клуб, представительство ПРООН в Беларуси.

В качестве очередного конкретного шага по реализации Национальной программы привлечения инвестиций в экономику страны до 2004г. 31 дек. 2002г. президиумом совмина одобрена Программа действий правительства по привлечению иноинвестиций в 2003г. в 1,5 млрд.долл. в виде прямых и портфельных инвестиций, а также зарубежных кредитных ресурсов.

Достижение этого результата возможно «через осуществление комплекса мероприятий по созданию благоприятного инвестиционного климата, реализацию заданий министерствами, иными госорганизациями, подчиненными правительству, облисполкомами, Минским горисполкомом, администрациями свободных экономических зон, предприятиями, а также оказание господдержки по конкретным инвестиционным проектам».

В основу политики привлечения иноинвестиций закладывается комплексный подход, обеспечивающий решение конкретных проблем на макроэкономическом уровне (инфляция, амортизационная, налоговая и ценовая политика, перекрестное субсидирование), вопросов улучшения инвестиционного, налогового и таможенного законодательства, заключения новых международных договоров.

Программой предусматривается принятие ряда нормативно-правовых документов по совершенствованию денежно-кредитной политики, связанной со снижением уровня инфляции и повышением доступности кредитных ресурсов банков; ценовой политики, обеспечивающей дальнейшее сокращение перечня товаров, в отношении которых осуществляется регулирование; увеличению собственных источников финансирования предприятия, обеспечению в республике общепринятых в мировой практике правовых основ правил налогообложения.

На основе ОАО «Белинвестбанк» ставится задача создать специализированный инвестиционный банк развития и параллельно разработать трехлетнюю программу иностранных заимствований страны под гарантии правительства и программу международного лизинга. Программой определены приоритетные направления деятельности: нефтехимический комплекс, отраслевые высокотехнологические производства, связь, переработка с/х продукции, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, туризм и создание новых рабочих мест.

На 2003г определен перечень из 184 основных инвестиционных проектов, стоимостью 500 тыс. долл., предусмотренных к реализации за счет иностранных инвестиций. Господдержка при реализации инвестиционных проектов будет обеспечиваться в виде гарантий правительства по привлекаемым иностранным кредитам, принятия решений о продаже акций предприятиям и организациям, принадлежащим государству, либо иному отчуждению госимущества для создания СП, а также привлечения инвестиций и размещения резидентов СЭЗ.

Реализация программы позволит довести долю иностранных инвестиций в общем объеме капитальных вложений до 21,4%. По мнению независимых экспертов, без кардинальных изменений нормативно-правовой базы республики данная Программа трудно выполнима.

По расчетам минэкономики Белоруссии, в 2003г. в экономику и соцсферу Белоруссии предполагается инвестировать до 6 трлн.руб. (3 млрд.долл.), доля собственных и привлеченных средств предприятий, организаций и населения прогнозируются на уровне 70%. Из общего объема инвестиции в основной капитал (здания, сооружения, машины, оборудование, инструмент) составят 4,2 трлн.руб. (2 млрд.долл.). Инвестиционные возможности консолидированного бюджета оцениваются в 0,94 трлн.руб. (0,47 млрд.долл.), в т.ч. из республиканского бюджета — 585,5 млрд.руб. (0,27 млрд.долл.).

На 1 янв. 2003г. на территории Белоруссии было зарегистрировано 3912 предприятий с иностранными из 83 стран. Объявленный уставный фонд совместных и иностранных предприятий составил 919,2 млн.долл., в т.ч. доля иностранных инвесторов — 597,7 млн.долл. Основными странами-инвесторами по доле иностранного участника в объявленном уставном фонде на начало 2003г. являются: Великобритания (105,3 млн.долл.), США (78,2 млн.долл.), Россия (75,7 млн.долл.), Германия заняла четвертую строчку, Кипр, Швейцария и Франция замыкают список ведущих стран-инвесторов белорусской экономики.

Приватизация

Одной из причин, вызвавших в 2002г. сужение инвестиционных источников развития, явилось замораживание процессов разгосударствления и приватизации производственных объектов, находящихся в республиканской госсобственности. В 2002г. реформированию подверглись 65 из 189 объектов республиканской собственности, подлежащих разгосударствлению в соответствии с Постановлением совмина от 24 июня 2002г. №836.

Из всего перечня подлежащих акционированию предприятий из 119 предприятий системы минсельхозпрода реально было реформировано 29, из 36 предприятий системы минпрома — 21, из 7 предприятий Минстройархитектуры — 5. Не был завершен процесс акционирования на таких крупных республиканских унитарных предприятиях, как «Гомельский химический завод», «Могилевтрансмаш», Полоцкое Производственное объединение «Стекловолокно». На 50 предприятиях из перечня объектов, подлежащих приватизации, главным образом системы минсельхозпрода, трудовые коллективы отказались от процесса реформирования.

С большим опозданием шел в 2002г. процесс реформирования предприятий белорусской нефтехимии, несмотря на то, что в целях ускорения процесса привлечения стратегических инвесторов акционирование 6 из них (Гродненское РУП «Азот», Новополоцкое РУП «ПО «Полимир», Новополоцкое ПО «Нафтан», Бобруйское РУП «Белорусский шинный комбинат», Гродненское РУП ТПО «Химволокно» и ПО «Могилевское Химволокно») планировалось завершить в крайне сжатые сроки — до конца I кв. 2002г.

Этого времени оказалось недостаточно из-за длительности осуществления оценки имущественных комплексов. Сложным был также процесс акционирования ПО «Белшина», задолженность которой перед бюджетом и коммерческими банками на конец марта 2002г. достигла 40 млн.долл. В отношении данного предприятия белорусским руководством, как и в отношении «Нафтана» и «Полимира», первоначально рассматривался вариант создания холдинга во главе с ПО «Нафтан». По такому принципу приватизированы практически все шинные заводы России. Акционерные общества на базе таких предприятий, как Гродненское РУП «Азот», РУП «ПО «Полимир» (г.Новополоцк), ПО «Нафтан» (г.Новополоцк), РУП «Белорусский шинный комбинат» (г.Бобруйск) и Гродненское РУП ТПО «Химволокно» были созданы лишь к концу 2002г. На базе ПО «Могилевское Химволокно» 3 открытых акционерных общества -ОАО «Завод искусственного волокна», ОАО «Могилевское Химволокно» и строительная организация «Промжестрой» были созданы в начале 2003г.

Процесс преобразования в ОАО производственного объединения «Горизонт», напротив, шел в сжатые сроки, в результате чего его удалось зарегистрировать в последний день 2002г. Принятие подобного решения накануне Нового года было вызвано тем, что в 2003г. всю организационную процедуру разгосударствления «Горизонта» пришлось бы начинать сначала, имея в виду необходимость проведения с 1 янв. переоценки имущества с учетом повышающих коэффициентов. В процессе акционирования «Горизонта» также рассматривалось несколько вариантов. Первоначальный план основывался на раздельном акционировании двух предприятий — завода «Горизонт», включающего в себя производственную базу ПО, и организации «Горизонткомплекс», в рамках которой сосредоточивалась социальная сфера, однако, в последствии от него пришлось отказаться. Не удалось положительно решить вопрос об инкорпорировании в имущественный комплекс «Горизонта» Центра испытаний и сертификации продукции технического и электротехнического профиля «Беллис», созданного некогда в рамках завода и впоследствии самостоятельно акционированного. В ходе подготовки к реформированию руководство завода предлагало перерегистрировать «Беллис» как дочернее предприятие «Горизонта», переведя его на единую акцию, однако Центру удалось сохранить свой прежний статус.

После акционирования в состав акционерного общества «Горизонт» вошли следующие унитарные предприятия: «Институт цифрового телевидения», «Кабельное и спутниковое телевидение», комбинат общепита ПО «Горизонт», завод «Белит» и завод «Горизонт» с его дочерними предприятиями — «Торговый дом «Горизонт», «Риом»,

«Аэстон», «Ноир», «Горизонтпроектстрой». Процедура акционирования усложнили долги предприятия, составившие на начало 2002г. 1,3 млрд.руб. В полном объеме решить проблему долгов не удалось и ОАО «Горизонт» сохранил часть задолженности на своем балансе. Пакет акций ОАО «Горизонт», закрепленный в собственности государства, составляет 50% плюс одна акция.

Несмотря на проведенное в республике акционирование ряда крупных белорусских предприятий, к их реальной приватизации в 2002г. по существу не приступали. Первоначально инвестиционные конкурсы по продаже акций предприятий нефтехимии были запланированы на II кв. 2002г., затем перенесены на окт.-нояб., а позднее — на I кв. 2003г. без точного установления даты. Предложенные белорусским руководством базисные условия их проведения предусматривали закрепление в собственности Белоруссии на срок до 2005г. пакета акций в 50% плюс одна акция каждого из 4 открытых АО, создаваемых в процессе разгосударствления и приватизации. Продажа контрольного пакета акций инвестору за пределами этого срока должна была предваряться выполнением жестких условий: реализацией в полном объеме инвестиционных проектов, консервацией производственного профиля предприятия, сохранением социальной сферы. Участие потенциальных инвесторов в акционировании предприятий нефтехимпрома предполагало выполнение инвестиционных проектов на 6 предприятиях нефтехимии Белоруссии, общая стоимость которых была определена в 843 млн.долл.

К концу года белорусским руководством было принято решение ужесточить базисные условия приватизации предприятий белорусской нефтехимии. И в начале фев. 2003г. после трехмесячной паузы было зарегистрировано Постановление совмина от 22 нояб. 2002г. №1628, содержащее уточненные условия конкурсов по продаже пакетов акций 4 крупнейших предприятий белорусской нефтехимии — «Нафтана», «Полимира», «Гродно Азота» и «Гродно Химволокно».

Одна из основных причин затягивания регистрации постановления - опасения белорусского руководства потерять контроль над финансовым состоянием приватизируемых предприятий и их производственной политикой, стремление повысить реальную стоимость предлагаемых к покупке акций, в результате чего условия участия российских компаний были преднамеренно усложнены. Изменился подход к определению размеров пакетов акций, выставляемых на конкурсную продажу. Если первоначально предполагалось осуществить продажу 49% пакета целиком, то Постановлением от 22 нояб. 2002г. инвесторам был предложен вариант продажи акций пакетами по 10% акций ежегодно до 2004г. для «Нафтана», «Полимира» и «Азота» и 2003г. — «Химволокна».

Общая доля продаваемых акций в уставном фонде была снижена с 49% до 43% уставного фонда приватизируемых предприятий.

Трехмесячная пауза между подписанием постановления и его регистрацией объяснялась попытками достижения предварительной договоренности между белорусским правительством и потенциальными инвесторами, оставшимися безрезультатными. Переговорный процесс по вопросам приватизации фактически зашел в тупик и неко-

торые потенциальные российские инвесторы в неофициальном порядке были вынуждены сделать заявления о завышенное требований белорусского руководства и своей дальнейшей незаинтересованности в приватизации белорусской нефтехимии на предлагаемых условиях.

Если в 2001г. о принятии участия в покупке основных объектов белорусской нефтехимии заявляли такие российские компании, как ОАО «Сургутнефтегаз» и НТК «Славнефть», не скрывавшие в тот период своего намерения вступить в альянс в процессе приватизации ПО «Нафтан», ПО «Полимир» и ПО «Азот», а также МГК «Итера» и ОАО «Лукойл», который продемонстрировал стремление принять участие в реконструкции «Нафтана» еще в 1995г., то к концу 2002г. данных о проводимых официальных переговорах с вышеназванными российскими компаниями не имелось.

По заявлениям представителей Фонда госимущества, стартовая цена акции, установленная минэкономки, определялась по согласованию с потенциальными инвесторами. Начальная цена одной акции ОАО «Нафтан» определена в 9,234 долл., ОАО «Полимир» — 11,197 долл., ОАО «Гродно Азот» — 157,650 долл. и ОАО «Гродно Химволокно» — 55,169 долл. Начальная цена 10% пакета акций «Нафтана» составит 110 млн.долл., реализуемого на конечном этапе — 146 млн.долл. Начальная цена всего намеченного к продаже пакета акций «Нафтана» составит 476 млн.долл. Для «Полимира» эти показатели составят 72 млн.долл., 95 млн.долл., 311 млн.долл. Для «Азота» — 68 млн.долл., 89 млн.долл., 293 млн.долл., для «Химволокна» — 16,2 млн.долл., 38,6 млн.долл., 71 млн.долл. На конец 2002г. балансовая стоимость Гродненского «Азота» составляла 45 млн.долл., «Нафтана» — 195 млн.долл., «Полимира» — 110 млн.долл.

Проведение конкурсов может столкнуться в перспективе с определенными сложностями. Как показал опыт продажи в конце 2002г. белорусского пакета акций ОАО «Славнефть» в 10,83% за 207 млн.долл. российскому банку «Славнефтебанк» по поручению «Сибнефти», несмотря на первоначальные заявления нескольких российских компаний об участии в его покупке, реально претендовал на белорусскую долю собственности «Славнефть» лишь один этот покупатель. В результате продавец — Фонд госимущества минэкономки, несколько раз приостанавливая и возобновляя сбор заявок на участие в торгах, был вынужден в итоге продать белорусский пакет акций на безальтернативной основе.

Преодоление имевшей место ранее среди российских компаний необоснованной конкуренции при покупке акций «Славнефти» значительно способствовало улучшению переговорной позиции российской стороны и устранило возможности для манипуляций с оценкой рыночной стоимости акций. Данное решение было правильным и своевременным и для белорусской стороны, т.к. после проведения московского аукциона можно было ожидать, что новый собственник «Славнефти», израсходовав все средства на приобретение российского пакета, мог бы вообще отказаться от приобретения белорусской доли собственности. Сумма доходов республиканского бюджета от приватизации, составила в 2002г. 402,3 млрд.руб. против запланированных 100 млрд.руб. Без учета

продажи акций «Славнефти» бюджетное задание по данной статье было бы выполнено лишь на 40%.

В условиях ужесточения позиций потенциальных российских инвесторов белорусским руководством в 2002г. делались шаги в направлении поиска альтернативных претендентов на участие в приватизации предприятий белорусской нефтехимии. Во время визита президента республики на Могилевский завод искусственного волокна ПО «Химволокно» 28 марта 2002г. непосредственно на предприятии им была проведена встреча со швейцарской фирмой «Юнайтед Технолоджи», которая в 2001г. заявила о своем намерении взять предприятие в концессию и вложить финансовые средства в его развитие. Белорусское руководство отвергло вариант концессионирования, ссылаясь на отсутствие отработанного законодательства, однако согласилось рассмотреть вопрос об инвестиционном участии. Решен вопрос о кредитном инвестировании в 16,5 млн.долл. Светлогорского «Химволокна» Кувейтским фондом экономического развития, что не исключает возможности приватизация данного объекта с кувейтским участием.

Затягивание было характерно в 2002г. и для процесса акционирования республиканского унитарного предприятия «Белтрансгаз» в целях последующего создания на его основе совместного российско-белорусского предприятия по транспортировке российского газа в страны Западной Европы. Принимая во внимание, что в Белоруссии законодательно запрещена приватизация газораспределительных станций и газовых хранилищ, акционирование «Белтрансгаза» должно было предваряться созданием соответствующих правовых основ для отмены данного положения. Если первоначально было объявлено о том, что подобное правовое решение потребует принятия соответствующего декрета президента Белоруссии, то впоследствии было решено осуществить это путем изменения законодательства. В результате Законом от 5 дек. 2002г. №155-3 были сняты ограничения по акционированию системы магистральных газопроводов Белоруссии, что создало предпосылки для последующего акционирования, решение о котором было принято на основе постановления совмина от 3 фев. 2003г. №127.

Балансовая стоимость основных фондов «Белтрансгаза» оценивается в 600 млрд.руб. (300 млн.долл.), газораспределительных станций – 29 млрд.руб. (15 млн.долл.) подземных газохранилищ – 56 млрд.руб. (28 млн.долл.), однако, имея в виду начавшуюся с 1 янв. 2003г. переоценку основных фондов, балансовая стоимость может быть пересмотрена в сторону повышения. Создание АО на базе «Белтрансгаза» запланировано к 1 апр. 2003г. В соответствии с межправительственным соглашением от 12 апр. 2002г. российско-белорусское СП по управлению единой газотранспортной системой должно быть создано к 1 июля 2003г. Белорусским руководством рассматривается 2 варианта создания СП. В первом случае предполагается, что «Белтрансгаз» вносит в качестве своей доли магистральные газопроводы, компрессорные станции и подземные хранилища, а «Газпром» – свою собственность на территории Белоруссии, в частности часть газопровода «Ямал-Европа». В собственности «Белтрансгаза» находится 6142 км. магистральных газопроводов, 250 газораспределительных станций, 8 компрессорных станций и 2 подземных хранилища газа.

Второй вариант создания СП предполагает проведение открытого инвестиционного конкурса, в котором может принять участие помимо «Газпрома» МГК «Итера», а также газотрейдеры из третьих стран. В этом случае под вопросом останется выполнение Белоруссией в полном объеме межправсоглашения от 12 апр. 2002г.

Третий вариант, предлагаемый российской стороной, предполагает передачу части акций «Белтрансгаза» в погашение долга за поставленный в республику природный газ, оценивающийся в 130 млн.долл. На конец 2002г. белорусское руководство не приняло предложение «Газпрома» о совместной подготовке проекта акционирования «Белтрансгаза», в рамках которого долги последнего российской компании были бы конвертированы в акции. От того, удастся ли белорусскому предприятию в начале 2003г. полностью погасить свои долги перед российским партнером, напрямую будет зависеть скорость его акционирования и создания СП.

Фактически нерешенным остался в 2002г. вопрос об акционировании и приватизации республиканского унитарного предприятия МАЗ – крупнейшего производителя магистральных тягачей на территории бывшего СССР. В конце 2001г. белорусскому руководству было направлено официальное предложение российской стороны о вхождении МАЗа в холдинг «Руспромавто», принадлежащий промышленной группе «Сибал». Несмотря на успешные переговоры с руководством предприятия, в официальном ответе белорусского правительства было заявлено о необходимости дальнейшей проработки данного предложения, предполагающего увеличение объема инвестиций, предоставляемых «Сибалом» МАЗу. По мнению белорусской стороны, предложенная сумма инвестиций в 50 млн.долл. является недостаточной, т.к. потребности завода в капитальных вложениях на ближайшие 5-7 лет оцениваются в 250 млн.долл. Получение «Сибалом» контрольного пакета акций МАЗа должно быть взаимозавязано, прежде всего, с выполнением обязательств по вложению в модернизацию завода вышеназванной суммы. В результате «Сибал» приостановил переговорный процесс по данному проекту.

Приостановленными были в 2002г. переговоры по вопросу приобретения российской компанией «Балтика» контрольного пакета акций минского пивоваренного завода «Криница». Подготовленный белорусским руководством и переданный «Балтике» проект инвестиционного соглашения, подлежащий подписанию до приобретения акций, содержал ряд неприемлемых для российской компании условий инвестирования, в результате чего переговорный процесс был приостановлен. Несмотря на признание в судебном порядке правомочности иска компании в отношении завода по возврату ранее предоставленного кредита, данное судебное решение не было исполнено.

Не произошло реальных подвижек и в переговорах, проводимых российской компанией АО «Московский пивобезалкогольный комбинат «Очаково» с представителями Минского облисполкома по вопросу инвестиций комбината в модернизацию Слуцкого пивоваренного завода в 30 млн.долл., что позволило бы увеличить мощность

белорусского предприятия с 1,5 до 5 млн. дал пива в год. АО «Очаково» выразило готовность вкладывать необходимые средства при условии передачи ему 75% акций АО «Слуцкий пивоваренный завод», однако белорусская сторона настаивала на сохранении за белорусским государством контрольного пакета акций.

Отсутствие результатов с приобретением «Криницы», а также Слуцкого пивзавода наблюдалось в 2002г. на фоне подготовки проекта создания совместного белорусско-американского ОАО «Белорусская пивоваренная компания» на базе завода «Дедново» в Бобруйске. Учредителем БПК выступила компания «Детройт Беларусь Бревинг компани», доля которой в уставном фонде должна составить 76%, а объем предоставленных инвестиций — 30 млн.долл. Проектная мощность БПК в случае создания СП сможет достичь 20 млн. дал пива при объеме ежегодного производства пива всеми белорусскими заводами в 20-22 млн. дал. В пивоваренной отрасли Белоруссии в 2002г. было зарегистрировано еще одно СП — ООО «Минское пиво» с участием американо-венгерского капитала с уставным фондом в 3 млн.долл.

Участие капитала из третьих стран в белорусской приватизации в 2002г. во многом тормозилось рядом объективных и субъективных факторов. В авг. 2002г. в связи с рядом бюрократических препон была вынуждена закрыть кредитную линию в 15 млн.долл. и отказаться от дальнейших попыток участия в белорусской приватизации международная мебельная корпорация Икеа. Данное решение было принято под давлением со стороны концерна «Беллесбумпром», обеспокоенного перспективой потери белорусскими производителями мебели рынков сбыта из-за появления недорогой и качественной мебели Икеа.

Были приостановлены в истекшем году переговоры со шведской компанией Soedra Cell об организации производства беленой целлюлозы на базе Светлогорского целлюлозно-картонного комбината с последующей его приватизацией. По мнению компании, в сырьевом плане Белоруссия является наиболее выгодным местом для размещения данного производства, однако проигрывает по инвестиционному рейтингу, особенно после неудачи скандинавской корпорации Икеа.

В 2002г. имели место случаи смены собственника путем перекупки контрольного пакета акций. Контрольный пакет акций СП «Стеклозавод Елизово», принадлежавший ранее канадской компании СРІ, был приобретен российско-канадской компанией «Атекс».

Наиболее значительные результаты в сфере приватизации с иноучастием были достигнуты в республике в 2002г. в банковской сфере. «Газпром» приобрел часть акций белорусского Белгазпромбанка, размещенных в ходе дополнительной третьей эмиссии на 660 тыс.долл., в результате чего его доля в уставном капитале банка сохранится на уровне 33,9%.

Несмотря на то, что в Концепции развития банковской системы на 2001-05гг. предусмотрен постепенный выход государства из состава акционеров комбанков, Нацбанк в 2002г. не выставил на продажу на инвестиционных конкурсах ни одного пакета акций белорусских банков.

Низкая активность российские и зарубежных инвесторов на приватизационном рынке Бело-

руссии в 2002г. помимо политических моментов объяснялась концептуальными особенностями белорусской приватизации. Если в странах Восточной Европы и России акционирование предприятия с участием инокомпаний предполагает вложение финансовых средств инвестора в уставный капитал, в Белоруссии инвестор при приватизации должен внести свою долю уставного фонда в госбюджет, а на реконструкцию и модернизацию предприятия направить дополнительные вложения. Подобный подход не соответствует интересам инопартнеров.

Недостаточной привлекательностью характеризуются масштабы и способы конкурсной продажи акций существующих открытых АО, несмотря на возможность их приобретения не только за белорусские рубли, но и валюту. Итоги подобных конкурсов, организованных Фондом госимущества минэкономики Белоруссии, в 2002г. были минимальными, а на последнем из них — в дек. вообще не был продан ни один пакет ввиду отсутствия покупателей. Одна из основных причин такой ситуации состояла в незначительности размеров пакетов продаваемых акций. Выставленный на конкурс пакет акций ОАО «Барановичская обувная фабрика» составлял 1,7% от уставного фонда, ОАО «Бобруйская мебельная фабрика» — 2,2%, ОАО «Белгазстрой» — 0,5%, ОАО «Минский фарфоровый завод» — 9,2%, ОАО «Борисовский ремонтно-механический завод» — 2%. Подобные масштабы не соответствовали потенциальным потребностям иностранных компаний в области инвестирования в основной капитал, а ввиду отсутствия в Белоруссии развитого фондового рынка, не вызывали интереса и как вложения в финансовые инструменты.

Совершенствуя механизм приватизации, белорусское руководство в 2002г. ограничивалось техническими, непринципиальными решениями, направленными на внесение позитивных изменений в процедуры продажи. Были приняты постановления минэкономики от 13 авг. 2002г. №185 и от 30 авг. 2002г. №207, утвердившие положение о разгосударвлении и приватизации объектов республиканской собственности, осуществляемых по решению совмина и положение о порядке внесения и рассмотрения предложений по понижению стоимости объектов республиканской собственности при приватизации и отчуждении собственности при приватизации и отчуждении. На практике понижение стоимости акций в 2002г. не применялось, однако в 2003г. при условии формирования действенного механизма этой процедуры могут быть созданы реальные стимулы для участия внешних инвесторов в покупке акций белорусских АО.

К разряду технических решений по регистрации прав собственности относилось принятие Указа президента от 10 дек. 2002г. №603 «О создании системы госорганизаций по госрегистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, в соответствии с которым специальным уполномоченным органом в области регистрации недвижимого имущества определен Комитет по земельным ресурсам, геодезии и картографии.

Не было зафиксировано действенных правовых решений по ценным бумагам. Принятое в конце 2002г. постановление Комитета по ценным бумагам при совмине от 12 фев. 2002г. №03/П ут-

вердило новое положение о порядке эмиссии и регистрации ценных бумаг на территории Республики Беларусь, однако кардинальных изменений в функционирование фондового рынка это не внесло.

Несмотря на вступление в истекшем году в действие Инвестиционного кодекса республики и принятия Нацпрограммы привлечения инвестиций в экономику до 2010г., подвижек в механизме принятия иноинвестиций в процессе разгосударствления и приватизации госсобственности не произошло. Не были приняты поправки к Закону «О разгосударствлении и приватизации госсобственности», внесенные на рассмотрение парламента еще в середине 2001г. Наибольшие возражения исполнительной власти вызвало положение, согласно которому государство лишалось возможности вводить «золотую акцию» в любой момент и для любого АО. Имелись разногласия по таким положениям проекта нового закона, как повышение предельной нормы выкупа акций работниками на льготных условиях, отмена доминирующей роли трудовых коллективов при выборе статуса предприятия, расширение способов приватизации до 12 вместо существующих 3, в т.ч. разрешение продажи предприятия путем прямых переговоров с инвестором.

В обновленном виде закон «О приватизации» сохранит концептуальные недостатки существующего механизма приватизации. Независимые белорусские эксперты считают, что необходимо на законодательном уровне отказаться от существующей системы разгосударствления как формы прекращения права госсобственности, осуществляя смену собственника в процессе акционирования путем конкурсного выбора стратегического инвестора, через реализацию акций на бирже или на основе прямого договора с потенциальным собственником. В упрощении нуждается процедура приватизации, что требует отхода от практики образования излишнего количества комиссий, а также сокращения числа согласований, заключений и виз.

Другим направлением содержательного совершенствования процесса приватизации является законодательное закрепление использования при возмездной смене собственника рыночной, а не балансовой стоимости имущественного комплекса. Это позволит повысить эффективность приватизационных процессов, преобразовать их из фискальных инструментов в механизмы реструктуризации и модернизации производства. Осуществляя регулирование процессов приватизации, следует восстановить приоритет закона в отношении других нормативно-правовых актов, в первую очередь, декретов и указов президента, по ряду вопросов входящих в противоречие с законодательными нормами.

В 2002г. в совершенствовании нуждалась система приватизации коммунальной собственности, хотя и в этой области в 2002г. ощущалась потребность создания стимулирующих механизмов, направленных на повышение привлекательности аукционной и конкурсной продажи. В условиях роста численности убыточных предприятий, усиливающегося ценового и налогового административного нажима, недостаточности кредитных источников развития приватизация малых и средних предприятий в белорусских регионах на-

талкивалась на отсутствие финансово состоятельных инвесторов, имеющих реальные возможности реструктуризации предприятий. Местные власти всячески тормозили процесс чековой приватизации — деятельность инвестиционных фондов, концентрирующих приватизационные чеки «Имущество», была прекращена еще в 1995г., поэтому проведение чековых аукционов на практике приводило к распылению акционерного капитала, а не к его концентрации в руках эффективного собственника. Процесс приватизации коммунальной собственности так же, как и республиканской, остается в республике незавершенным и требует дальнейшего расширения. В реформировании нуждается весь агропром республики. Имеющиеся предложения содержат более 10 способов реформирования — от развития фермерства до создания полноценных акционерных обществ, основанных на долевого акционерной форме собственности. В связи с крайней чувствительностью для белорусского руководства вопроса о введении частной собственности на землю, руководители регионов занимают выжидательную позицию, не приступая к кардинальным преобразованиям в сельском хозяйстве и ограничиваясь такими институциональными преобразованиями, как создание аграрных финансово-промышленных групп или производственных кооперативов.

В результате использования ряда стимулирующих факторов — увеличения числа аукционов, продажи предприятий за 1 базовую величину при условии превышения его задолженности активной части баланса, использования поддержки в рамках проекта «Малая приватизация в Белоруссии», оказываемой Международной финансовой корпорацией, в 2002г. наблюдалась активизация процессов приватизации мелких и средних коммунальных предприятий. За янв.-окт. 2002г. в республике было реформировано 310 объектов коммунальной собственности, в т.ч. приватизировано 39 объектов и отчужден 271 объект, первоначально намечалось осуществить процедуру разгосударствления и приватизации в отношении 229 объектов коммунальной собственности, в т.ч. 117 объектов, находящихся в областном ведении и 112 — в районном и городском подчинении.

Из числа приватизированных предприятий коммунальной формы собственности 17 объектов находились в Брестской обл., 3 — Витебской обл., 6 — Гомельской обл., 6 — Гродненской обл., 3 — Минской обл., 2 — в Минске и 2 предприятия в Могилевской обл.

Число отчужденных объектов в Брестской обл. составило 32, способом прямой продажи был приватизирован 21 объект, 8 было продано на аукционах и 3 — по конкурсу. В результате проведенной приватизации в бюджет области поступило 3020,1 млн.руб.

В Витебской обл. отчуждено 54 объекта, в т.ч. 30 объектов проданы на аукционах, 16 — конкретному покупателю и 8 — переданы безвозмездно. В бюджет области поступило 2491,7 млн.руб., в т.ч. — 1824,4 млн.руб. от проведенных аукционов, число которых превысило 25.

В Гомельской обл. отчуждено 44 объекта, в т.ч. методом прямой продажи — 22 объекта, 11 — по конкурсу и 11 — проданы на аукционе. В бюджет поступило 1029,3 млн.руб.

В Гродненской обл. отчуждено 33 объекта, из них 16 продано на аукционе, 12 — способом прямой продажи, 4 объекта проданы по конкурсу и один — посредством мены. В бюджет поступило 846,4 млн.руб.

В Минске отчуждено 23 объекта коммунальной собственности, в т.ч. 8 объектов продано на аукционах и 15 — способом прямой продажи. В бюджет поступило 4389,2 млн.руб.

В Минской обл. отчуждено 19 объектов, из них 8 продано с аукциона, 7 — конкретному покупателю и четыре — по конкурсу. В бюджет поступило 501,3 млн.руб.

В Могилевской обл. отчуждено 66 объектов, из них путем прямой продажи продано 45 объектов, 19 — с аукциона и 2 — по конкурсу. В бюджет Могилевской обл. поступило 1905,6 млн.руб.

На 1 янв. 2003г. всего в процессе приватизации коммунальной собственности в республике были реформированы 1101 объект торговли, 242 предприятия общественного питания, 389 объектов бытового обслуживания населения.

В связи с наличием упрощенной процедуры приватизации коммунальной собственности в 2002г. наблюдался процесс передачи предприятий республиканской собственности в коммунальную — областную и городскую. Только министерство строительства и архитектуры перевело в 2002г. 400 подведомственных предприятий в коммунальную собственность, что позволило реформировать их значительную часть в относительно сжатые сроки.

За период реформ с 1991г. до конца 2002г. в том или ином виде подверглось реформированию 28% всех предприятий госформы собственности республиканского и местного подчинения, и в перспективе подлежат приватизации 12 тыс. госпредприятий, 4 из которых находятся в республиканском ведении. Согласно белорусской статистике реформированными считаются все акционированные предприятия, даже если государство владеет 100% пакетом их акций. 15% всех АО в республике имеют нулевую долю госсобственности, а в 68% из них доля государства составляет 25%. В Белоруссии создана организационно-правовая база для последующей приватизации и число предприятий, требующих прихода нового эффективного собственника, составляет 80-90% от их общего числа.

Длющаяся более 9 лет чековая приватизация стала серьезным тормозом на пути создания фондового рынка и вторичной приватизации. На конец 2002г. в стране было использовано и выведено из оборота 145,2 млн. чеков, а всего с учетом продажи другим лицам, дарения или наследования реализовано 221,4 млн. чеков, или 46% от их общего числа.

В условиях устойчивого снижения темпов обмена ваучеров на акции ОАО через «Беларусбанк», уполномоченный совершать подобные транзакции, белорусское правительство было вынуждено в 2002г. решить сложную задачу: продлить длящуюся 9 лет чековую приватизацию или завершить ее, компенсировав в соответствии с белорусским законодательством стоимость неиспользованных чеков «Имущество» в 199 млн.шт. Исходя из номинальной стоимости чека 3500 руб., для выплаты компенсации потребовалось бы 650 млрд.руб., которыми белорусское казначейство не располагало. Постановлением совмина республики от 1 июля 2002г. №885 было принято окончательное реше-

ние о завершении чековой приватизации, а в Закон «Об именных приватизационных чеках» были внесены изменения, согласно которым отменяется действовавшее ранее положение об обязательстве государства осуществить денежную компенсацию за неиспользованные чеки «Имущество» после истечения срока их действия. На практике это означает окончание периода льготных форм приватизации и в перспективе должно привести к отмене моратория на отчуждение акций, приобретенных на льготных условиях. Все это создаст стимулы для активизации фондового рынка республики и значительно повысит эффективность приватизационного процесса.

Белоруссия в 2002г. по темпам покупки компьютеров превзошла все страны ближнего круга — плюс 84%.

ВНЕШЭКОНОМСВЯЗИ

В 2002г. при увеличении объемов, как экспорта, так и импорта, рост последнего происходил опережающими темпами, уменьшился экспорт продукции машиностроения и химии, увеличился импорт несырьевых ресурсов, выросло общее отрицательное сальдо торгового баланса. Произошло уменьшение удельного веса товарооборота со странами СНГ, в т.ч. с Россией в общем объеме товарооборота при одновременном его росте со странами вне СНГ, в т.ч. наиболее значительно со странами Европы. Благоприятно для Белоруссии складывалась ситуация на рынке услуг стран вне СНГ.

Объем внешнеторгового оборота республики в 2002г. составил 17077,7 млн.долл. и вырос на 9,3% по сравнению с 2001г. при увеличении экспорта до 8097,8 млн.долл., или на 8,7%, импорта — до 8979,9 млн.долл., или на 9,8%. Физический объем экспорта увеличился на 9,7% при незначительном снижении средних цен на экспортируемые товары (на 0,9%), физический объем импорта возрос на 11% при снижении средних цен за этот период на 1,1%. Отрицательное сальдо внешнеторгового оборота составило 882 млн.долл. и увеличилось в 1,2 раза по сравнению с 2001г.

Внешнеэкономические связи республики в 2002г. осуществлялись в условиях ухудшения для Белоруссии ситуации на мировом рынке товаров, обусловленной ростом цен на ресурсы одновременно со снижением цен на готовую продукцию. При увеличении общего объема товарооборота республики были превышены прогнозные параметры по росту импорта продукции. Сальдо торгового баланса не только осталось отрицательным, но и выросло по сравнению с пред.г. Традиционно отрицательное сальдо в торговле с Россией, значительно снизившееся в 2001г., вновь вернулось к объемам 2000г., а положительное сальдо в торговле со странами вне СНГ продолжило свой рост и значительно увеличилось по отношению к объемам пред.г. Получено положительное сальдо в торговле со странами ближневосточного региона и арабскими странами, где практически весь товарооборот формировался за счет экспортных поставок белорусской продукции. Благоприятная ситуация на рынке услуг в торговле со странами вне СНГ, где получено весомое положительное сальдо, позволила сократить растущее отрицательное сальдо торгового баланса в общем объеме внешней торговли республики.

К положительным тенденциям внешней торговли в пред.г. можно отнести значительное сокращение доли бартерных операций, которая в экспорте Белоруссии в 2002г. составила 8,7% (в 2001г. — 17,9%), в импорте Белоруссии — 8,8% (в 2001г. — 14,2%). Бартерные операции осуществлялись с Россией, доля которых в общем объеме бартерных операций республики по экспорту составила 90,3%, по импорту — 83,7%. Объем бартерных операций в 2002г. по сравнению с 2001г. сократился с 2,16 млрд.долл. до 1,29 млрд.долл., или на 40,5%.

Экспорт и импорт услуг. По данным Нацбанка республики, экспорт услуг в 2002г. составил 1218,9 млн.долл. и увеличился на 20,3% по сравнению с 2001г., импорт — 672,4 млн.долл. и увеличился на 11,6%. Экспорт услуг в страны СНГ составил 39,1% от общего объема экспорта услуг, в страны вне СНГ — 60,9%; импорт услуг из стран СНГ — 45,1% от общего объема импорта услуг, из стран вне СНГ — 54,9%.

Положительное сальдо в торговле услугами составило 546,5 млн.долл. и увеличилось в 1,3 раза к уровню 2001г. Основными видами услуг, которые обеспечили положительное сальдо, являлись транспортные (691,4 млн.долл.), деловые (253,6 млн.долл.), строительные (54,8 млн.долл.) и услуги связи (61,4 млн.долл.). Наибольшее отрицательное сальдо сложилось по статьям «Поездки» (201,4 млн.долл.) и «Страховые услуги» (9,1 млн.долл.).

В структуре экспорта услуг наибольший удельный вес занимали транспортные услуги (56,7%) и деловые услуги (20,8%), в структуре импорта услуг — деловые и личные поездки (47%), транспортные услуги (20,3%) и деловые услуги (15,6%). В 2002г. экспорт строительных услуг составил 54,8 млн.долл. и увеличился на 18,4%, в т.ч. в страны СНГ — 47,8 млн.долл. (увеличился по сравнению с пред.г. на 29,9%), в страны вне СНГ — 7 млн.долл. (уменьшился на 26,3%). Доля экспорта стройуслуг в общем объеме экспорта услуг осталась на прежнем уровне — 4,5%.

Белоруссия осуществляла внешнеторговые операции со 165 странами мира. Товары поставлялись на рынки 120 государств, импортировалась продукция из 151 страны. Основными торговыми партнерами республики в 2002г. являлись Россия — 57,9% от всего объема товарооборота, Германия — 6,1%, Великобритания, Латвия и Украина — по 3,3%, Польша — 2,9%, Литва и Нидерланды — по 2,1%, Италия — 2%.

Товарооборот со странами СНГ в 2002г. составил 10677 млн.долл. и вырос на 4,7% по сравнению с 2001г., в т.ч. экспорт — 4461,3 млн.долл. (сокращение — на 0,7%), импорт — 6215,7 млн.долл. (увеличение — на 8,9%). Отрицательное сальдо составило 1754,4 млн.долл. и возросло на 539,3 млн.долл. по сравнению с 2001г. Удельный вес стран СНГ во внешнеторговом обороте Белоруссии уменьшился с 65,3% в 2001г. до 62,5% в 2002г. Доля России в объеме товарооборота Белоруссии со странами СНГ выросла до 92,7% (в 2001г. — 91,3%).

Продолжал сокращаться товарооборот с Украиной за счет уменьшения белорусского экспорта. Если в 2001г. экспорт в Украину уменьшился по отношению к объемам 2000г. на 24,6%, то в 2002г. он сократился еще на 35,6%. Объемы импорта из

Украины выросли на 4,8%. Снижение объемов экспорта в Украину произошло по двум основным причинам: приостановление поставок сахара в результате введения Украиной завышенных пошлин на его импорт и не востребованность нефтепродуктов из Белоруссии вследствие стабилизации работы собственных нефтеперерабатывающих заводов.

Увеличение товарооборота произошло в торговле с Туркменистаном. В 2002г. из Белоруссии осуществлена поставка 1000 тракторов на 13,7 млн.долл. Имеется договоренность о поставке еще 1000 тракторов, 1000 автомобилей МАЗ и 100 автомобилей БелАЗ.

На треть увеличился объем товарооборота с Казахстаном. Белоруссия нарастила экспорт лекарственных средств, шин, ковров, газовых плит, холодильников, керамической плитки, корсетных изделий. Импорт из Казахстана увеличился вдвое за счет закупок 40 тыс.т. зерна на 5 млн.долл., шерсти и проката.

Незначительно вырос товарооборот с Молдовой при снижении объемов белорусского экспорта и увеличении импорта. Несколько сократился объем товарооборота с Узбекистаном и Таджикистаном и в два раза — с Кыргызстаном.

Во внешнеэкономической деятельности Белоруссии в 2002г. торгово-экономические отношения с Россией оставались приоритетными. При увеличении объема взаимного товарооборота удельный вес России во внешнеторговом обороте Белоруссии несколько снизился и составил 57,9% против 59,6% в 2001г.

Со странами дальнего зарубежья товарооборот в 2002г. составил 6400,7 млн.долл. и увеличился на 17,9% по сравнению с 2001г., в т.ч. экспорт — 3636,5 млн.долл. (рост на 23%), импорт — 2764,2 млн.долл. (рост на 11,8%). Положительное сальдо составило 872,3 млн.долл. и увеличилось на 79,8% по сравнению с 2001г. Удельный вес стран дальнего зарубежья во внешнеторговом обороте республики увеличился с 34,7% в 2001г. до 37,5% в 2002г.

Структура экспорта Белоруссии

	2001г.		2002г.	
	млн.долл.	%	млн.долл.	%
Всего	7447,9	100	8097,8	100
Машины, транспорт	1981,4	26,6	2079,8	25,7
Минпродукты	1352,4	18,2	1675,2	20,7
Чер. и цветметаллы, изд.	564	7,6	654,7	8,1
Химпродукция	1481,4	19,9	407,2	5,0
Древесина, бумизд.	499	6,7	628,4	7,8
Прод. легпрома	640	8,6	696	8,6
Продтовары и с/х сырье	604,7	8,1	634	7,8
Другое	325	4,3	322,5	3,9

Рост объемов экспорта в страны вне СНГ произошел за счет поставок тракторов, полуфабрикатов из углеродистой стали, цемента, гальки и графия, удобрений, лесоматериалов. Следует отметить увеличение объемов экспорта нефтепродуктов в европейские страны, которое напрямую связано с поставкой из России давальческой нефти на переработку в Белоруссию. После переработки готовые нефтепродукты как правило не возвращаются обратно в Россию, а вывозятся в другие страны. Большой объем таких операций делает поставки нефтепродуктов за рубеж одной из значимых статей белорусского экспорта в Европу. Снижение объемов белорусского экспорта произошло по шинам, холодильникам, одежде, грузовым автомобилям.

Объемы импорта из стран вне СНГ росли по всем обозначенным группам продукции. Наиболее значимым было увеличение закупок машин, механических устройств, станков, оборудования специального назначения, запорной арматуры, трансформаторов, насосов, тары, а также говядины, птицы и других продуктов питания.

Структура импорта Белоруссии

	2001г.		2002г.	
	млн.долл.	%	млн.долл.	%
Всего	8177,9	100	8979,9	100
Машины, транспорт	1843,9	22,5	2110,2	23,5
Минеральные продукты	2277,6	27,9	2393	26,6
Чер. и цветмет, изделия	949,1	11,6	1007,1	11,2
Химпродукция	1058,9	12,9	1256,8	14
Древесина, бумизделия	295,9	3,6	360,3	4
Прод. легпрома	406,9	5	462,4	5,1
Продтовары и с/х сырье	987,2	12,1	1148,3	12,8
Другое	358,4	4,4	241,8	2,8

Структура экспорта и импорта Белоруссии в страны вне СНГ имеет тенденцию к ухудшению: увеличивается доля экспорта сырьевых товаров и товаров с небольшой глубиной переработки. Более всего увеличился экспорт льноволокна, необработанных лесоматериалов, полуфабрикатов металлургической продукции. Увеличился импорт машин и оборудования, продукции пищевой и легкой промышленности.

Среди стран вне СНГ наиболее успешно развивалось сотрудничество с Германией. На товарооборот с Германией (1 млрд.долл.) в 2002г. приходилась шестая часть торговли со странами вне СНГ. Объем товарооборота в сравнении с предыдущим годом возрос на 23,1% при увеличении белорусского экспорта на 44,4% и росте импорта на 14,7%.

Объемы экспорта увеличились за счет роста поставок нефтепродуктов, лесоматериалов, отходов и лома медных. Сократились объемы поставок удобрений, женского белья, женских костюмов, холодильников, морозильников, мебели. Объем импорта увеличился за счет закупок соевого масла, лаков и красок, полимерных материалов, тары и изделий из пластмасс, двигателей внутреннего сгорания, насосов, станков металлорежущих и для обработки металлов, автомобилей легковых, грузовых и принадлежностей для них.

Объемы торговли с Латвией в 2002г. возросли на 5,3% и составили 556,2 млн.долл., с Литвой — сократились на 4,5% и составили 366,1 млн.долл. За год на 9,6% увеличился товарооборот с Польшей и составил 0,5 млрд.долл. при опережающем росте экспорта.

Товарооборот с Великобританией увеличился на 75% и составил 561,5 млн.долл., превысив объемы сотрудничества Белоруссии с Польшей. Товарооборот с Нидерландами составил 363,1 млн.долл., увеличившись на 74,8%.

При незначительных объемах торговли товарооборот Белоруссии за 2002г. увеличился с Ирландией на 90,8%, Исландией — на 94,3%, Швецией — на 56,8%, Испанией — на 49,9%, Италией — на 38,4%, Бельгией — на 38,7%. Товарооборот за год со странами Европы вырос на 20,4%, Азии — на 11,2%, Африки — на 11,5%. Со странами Южной и Северной Америки, Австралии и Океании объемы торговли сократились.

Таможня

Механизм регулирования внешней торговли Белоруссии в 2002г. характеризовался рядом значительных изменений, находящихся по большей части в русле процессов унификации тарифного и нетарифного регулирования России и Белоруссии. В сфере тарифного регулирования с 1 июля 2002г. вошло в действие постановление Совмина от 28 июня 2002г. №865 установившее унифицированные с российскими ставки ввозных таможенных пошлин. Новые ставки ввозных таможенных пошлин, установленные в постановлении №865, были введены на товары, закодированные в десятизначной системе классификации ТН ВЭД РБ. Средневзвешенный импортный тариф Белоруссии в версии постановления №865 составлял в 2002г. 10,5% против 20,7% в 1995г.

В базовый импортный тариф постановлением Совмина от 14 нояб. 2002г. №1577 были внесены изменения, касающиеся ставок сезонных пошлин на тростниковый сахар. Происходило изменение ставок импортного тарифа на временной основе. Постановлением Совмина от 8 авг. 2002г. №1075 «О введении временных ставок таможенных пошлин на ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь товары» на 9 месяцев были введены ставки пошлин на муку и жмыхи. В рамках имеющихся с Россией договоренностей о применении Белоруссией более низких, чем в России ставок ввозных пошлин на текстильные товары из ЕС, было принято постановление Совмина от 8 авг. 2002г., продлившее до конца 2002г. отличающиеся от российских ставки пошлин на текстиль. Постановлением Совмина от 31 дек. 2002г. №1846 ставки ввозных таможенных пошлин на 1100 наименований текстильных изделий были вновь продлены на 6 мес., на 50% из них ставки были в очередной раз снижены. На 1 янв. 2003г. расхождения в ставках импортных пошлин между Россией и Белоруссией составили 1263 наименования товаров.

С 1 июля 2002г. вошло в действие базовое в области экспортного тарифа постановление Совмина от 28 июня 2002г. №864, которым было введено 800 новых ставок экспортных пошлин. Средняя взвешенная ставка нового экспортного тарифа Белоруссии, введенного постановлением №864, составляла 8-10%, при этом максимальная тарифная ставка равна 20%, минимальная — 5%.

Несмотря на сведение различных постановлений, касающихся вывозных пошлин, в единый документ, и приведение их в соответствие с аналогичными российскими ставками, различия между российским и белорусским экспортным тарифом в 2002г. не были устранены полностью. На 1 янв. 2003г. число расхождений достигло 234 наименований товаров, из которых 212 составляли товары, по которым в Белоруссии вывозные пошлины отсутствовали.

На совершенствование системы нетарифного регулирования Белоруссии повлияла отмена постановления Совмина от 30 июня 1999г. №1000, не отвечавшего требованиям унификации с российской системой нетарифного регулирования, и принятие нового базового документа в этой области постановления от 8 апр. 2002г. №440 «О мерах по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров». Постановление внесло значительные изменения в применяемый инструмента-

рий нетарифного регулирования, а также перечень ввозимых и вывозимых товаров, к которым применяются меры внешнеторговой политики. Был сокращен перечень товаров, ввоз которых осуществляется в республике при условии регистрации контрактов, и расширен перечень товаров, импорт которых лицензируется. В соответствии с постановлением №440, в отличие от ранее действовавшего порядка, в 2002г. было введено лицензирование импорта таких товаров, как пиво солодовое, шины пневматические резиновые, ковры. Изменился и порядок экспорта ряда товаров, в частности введено лицензирование вывоза сухого молока, зерна, семян льна и рапса, казеина, необработанных шкур животных.

В рамках изменения системы нетарифного регулирования в 2002г. были скорректированы перечни товаров, подпадающих под меры экономической политики (экспортный контроль, специфические товары, ограниченные или запрещенные к перемещению), не вошедшие в постановление №440. Обновленные перечни отдельных видов товаров, ограниченных или запрещенных к перемещению через таможенную границу Белоруссии были приняты в рамках постановлений Государственного таможенного комитета от 9 июля 2002г. №58, от 12 июля 2002г. №62, от 30 июля 2002г. №70, от 15 авг. 2002г. №75. Постановлением ГТК от 10 июля 2002г. №60 была утверждена номенклатура отходов производства, запрещенных к переработке и использованию в республике. Постановлением МИДа и ГТК от 15 авг. 2002г. №8/73 был утвержден перечень специфических товаров (работ, услуг).

В 2002г. действовали также временные импортные ограничения. С 1 апр. 2002г. в соответствии с постановлением совмина Республики Беларусь от 10 дек. 2001г. №1779 «О ввозе табачных изделий» начали действовать квоты на ввоз сигарет, в т.ч. российского происхождения. Ужесточился также порядок ввоза белого сахара из России. Постановлением совмина от 31 мая 2002г. №712 «Об упорядочении ввоза и оборота сахара белого на территории Республики Беларусь, происходящего из стран Таможенного союза, с которыми отменено таможенное оформление» с 15 июня по 31 дек. 2002г. ввоз российского сахара, изготовленного из сахара-сырца, осуществлялся через склады временного хранения. Постановлением совмина от 23 авг. 2002г. №1143 «Об упорядочении ввоза и оборота пива солодового» и постановлением совмина от 13 сент. 2002г. №1251 «Об упорядочении ввоза и оборота мыла и маргарина, за исключением жидкого маргарина» были приняты решения о замене генеральных лицензий на ввоз вышеназванных товаров разовыми, что равноценно введению ограничительных мер в отношении российского импорта.

Постановлением ГТК от 31 мая 2002г. №33 было утверждено Положение о порядке осуществления таможенными органами мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности при перемещении товаров через таможенную границу. Было принято постановление совмина от 29 окт. 2002г. №1496 «О порядке проведения расследования, предшествующего введению ответных мер в области внешнеторговой деятельности», утвердившее положение о порядке проведения расследования, предшествующего введению ответных

мер в области внешнеторговой деятельности и Перечень документов, необходимых для принятия решения о проведении вышеупомянутого расследования.

Ужесточению подверглась в истекшем году система регулирования ввоза и вывоза, осуществляемого физлицами. Указом президента от 7 авг. 2002г. №435, сокращены до 10 кг. нормы ввоза сельскохозяйственных продуктов на одного человека; предоставлено полное освобождение от таможенного обложения товаров, не относящихся к личному имуществу, стоимостью до 1,5 тыс.долл.; с 0,5 евро до 0,55 евро увеличена ставка пошлины за 1 куб.см. объема двигателей для легковых автомобилей со сроком пробега менее 3 лет и объемом двигателя 2500 куб.см., введена пошлина в 500 евро за единицу для кузовов к транспортным средствам. Изменены постановлением ГТК от 19 авг. 2002г. №77 ставки таможенных сборов за таможенное оформление товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности, перемещаемых физлицами через таможенную границу Белоруссии. Ряду категорий физлиц – инвалидам, многодетным родителям декретом президента республики от 28 авг. 2002г. №21 предоставлено право на получение таможенных льгот при перемещении через границу товаров не для коммерческого использования.

Несмотря на расширение процесса унификации механизмов внешнеторговой деятельности и согласования торговой политики в истекшем году имели место решения белорусской стороны по изменению внешнеторгового режима с третьими странами, принятые в одностороннем порядке. В соответствии с Соглашением о торгово-экономических отношениях между правительствами РБ и Эстонии от 31 июля 2001г. постановлением совмина от 08 фев. 2002г. №192 между Белоруссией и Эстонией был установлен режим наибольшего благоприятствования, тогда как у РФ с Эстонией РНБ не установлен.

Внешэкономконтроль

Остро проблема обеспечения национальной энергетической безопасности была сформулирована белорусским руководством в конце 2002г. в связи с усилившейся напряженностью российско-белорусского топливно-энергетического баланса и ограничением поставок природного газа по внутрироссийским ценам. В республике активизировалась разработка подходов по уменьшению зависимости от российского газа и снижению его доли в общем объеме используемого топлива. В качестве альтернативных источников энергии рассматривались такие варианты, как строительство собственной АЭС на территории республики с двумя блоками по 640 мвт., а также использование гидроресурсов, что позволило бы получать 300 мвт. энергии и замещать 600 тыс.т. условного топлива. Реализация вышеназванных проектов позволит сократить потребление газа в республике на 30-40%, однако потребует увеличения ежегодного финансирования энергетической отрасли республики со 100 до 300 млн.долл. в течение продолжительного периода времени. В связи со сложностью нахождения источников финансирования для реализации данных направлений повышения энергетической безопасности рассматривались также менее дорогостоящие варианты –

активное использование возможностей угольных электростанций с диверсификацией поставщиков, а также накопление стратегических запасов энергоносителей, в частности, нефти и природного газа, что потребует создания новых газо- и нефтехранилищ.

Нарастанием протекционистских тенденций в 2002г. характеризовалось регулирование во внешнеэкономической сфере. Защита экономических интересов страны во внешней торговле осуществлялась путем ужесточения ограничительной практики, а также за счет нерыночных мер повышения конкурентно-способности белорусской продукции перерабатывающих отраслей.

Конкретные меры по обеспечению экономической безопасности и защиты государственных интересов во внешней торговле осуществлялись в 2002г. в республике в рамках нескольких направлений.

Первое включало в себя создание нормативной базы по контролю над внешнеэкономическими операциями и их регулированию. Значительный упор при этом делался на нетарифные инструменты, система которых была значительным образом скорректирована с принятием нового базового постановления совмина от 8 апр. 2002г. №440 «О мерах по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров». Постановление внесло изменения в применяемый инструментарий нетарифного регулирования, а также перечень ввозимых и вывозимых товаров, к которым применяются меры внешнеторговой политики. Корректировке подверглись: перечень товаров, экспорт которых осуществляется по специальным лицензиям образца Европейского союза; экспорт и импорт которых осуществляется по лицензиям; экспортируемых при условии регистрации контрактов. Новая система нетарифного регулирования, введенная указанным постановлением, ужесточила условия импорта ряда товаров. Вместо действовавшей ранее регистрации контрактов было введено лицензирование импорта таких товаров, как пиво солодовое, шины пневматические резиновые, ковры, патока крахмальная. Введено лицензирование вывоза сухого молока, зерна, семян льна и рапса, казеина, необработанных шкур животных.

К первому направлению примыкали также меры по выполнению обязательств страны в рамках соблюдения международных режимов торговли рядом товаров. В 2002г. были скорректированы перечни товаров, подпадающих под экспортный контроль, режим вывоза специфических товаров, ограниченных или запрещенных к перемещению, не вошедших в постановление №440. Обновленные перечни отдельных видов товаров, ограниченных или запрещенных к перемещению через таможенную границу были приняты в рамках постановлений ГТК от 9 июля 2002г. №58, от 12 июля 2002г. №62, от 30 июля 2002г. №70, от 15 авг. 2002г. №75. постановлением ГТК от 10 июля 2002г. №60 была утверждена номенклатура отходов производства, запрещенных к переработке и использованию в республике. Постановлением МИД и ГТК от 15 авг. 2002г. №8/73 был утвержден перечень специфических товаров (работ, услуг). В соответствии с постановлением совмина от 1 июля 2002г. №887, за регистрацию юрлиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих вывоз лесоматериалов за пределы Белоруссии, была повыше-

на плата до 15 базовых величин, за перерегистрацию — до 7 базовых величин.

В 2002г. продолжали действовать льготы в виде нормативного распределения выручки, предусмотренные постановлениями совмина: от 31 янв. 2002г. №131 «Об установлении нормативного распределения выручки для предприятий, входящих в состав производственного объединения «Белавто-МАЗ»; от 30 марта 2002г. №391 «Об установлении нормативного распределения выручки для республиканских унитарных предприятий производственного объединения «Минский тракторный завод»; от 30 марта 2002г. №390 «Об установлении для отдельных юрлиц нормативного распределения выручки».

Не были отменены льготы, предоставленные президентом белорусским производителям в виде освобождения от налогов и таможенных пошлин. Продолжал действовать указ президента РБ от 15 фев. 2002г. №103, предоставивший налоговые льготы производителям и импортерам драгметаллов. Несмотря на принятие в начале 2003г. решения о введении в действие всех нормативных документов об отмене льгот с 1 янв. 2003г., президентом вновь были приняты распоряжение от 10 янв. 2003г. №20рп о помощи юрлицам производственных объединений «Витязь» и «Горизонт» и распоряжение от 10 янв. 2003г. №21рп о помощи фирме «Смелт Интаг», в соответствии с которыми указанным предприятиям в 2003г. из республиканского бюджета будут предоставлены субсидии на общую сумму 76,15 млрд.руб. (40 млн.долл.), в т.ч. для компенсации таможенных пошлин и НДС при ввозе комплектующих и других товаров для производственных нужд. Постановлением совмина от 20 дек. 2002г. №1781 был предоставлен налоговый кредит белорусско-австрийскому совместному ЗАО «Стеклозавод Елизово».

Помимо предоставления явных льгот в 2002г. шел также процесс предоставления отечественным производителям иных финансовых преференций. В течение года было принято более трех десятков правительственных постановлений по предоставлению белорусским предприятиям финансовой поддержки в виде ссуд и займов по льготной процентной ставке (0,5 от ставки рефинансирования Нацбанка).

В 2002г. принимались протекционистские меры, направленные на финансовую поддержку белорусских товаров, как на внутреннем, так и внешнем рынках. Среди них важнейшее место занимали предоставленные белорусским субъектам хозяйствования льготы по таможенным тарифам и налогам, общая сумма которых составила в 2002г. 270 млрд.руб. Их основными получателями были экспортеры — швейные предприятия концерна «Беллегпром», Минский тракторный завод, производственные объединения «Горизонт», и «Витязь», НПО «Интеграл». После принятия декрета президента от 19 апр. 2002г. №11, отменившего индивидуальные льготы, помимо явных льгот расширялся процесс предоставления финансовых преференций в форме бюджетных ссуд и займов по льготной процентной ставке, а также предоставления скрытых субсидий в виде предоставления отсрочек платежей по бюджетным и иным платежам.

В 2001-02гг. в преференциальные условия ряду белорусских предприятий легпрома были предо-

ставлены путем введения сниженных ввозных таможенных пошлин на текстиль из стран ЕС в обмен на увеличение импортных квот на поставки белорусских текстильных товаров в эти страны.

В 2002г. белорусским правительством была проведена работа по предотвращению негативных последствий расширения антидемпинговых санкций в отношении Белоруссии, связанных с вхождением в ЕС стран Балтии и Польши. В результате присоединения этих стран к ЕС под действие санкций подпадет ввоз из Белоруссии таких товарных позиций, как карбамид, карбамидно-аммиачная смесь, полиэфирные волокна, полиэфирный жгут и калийные удобрения. Практика прошлых лет показала, что в связи с наличием специальных пошлин в отношении калийных удобрений Белоруссия ежегодно теряет на европейском рынке 70 млн.долл., а присоединение Польши к антидемпинговым мерам чревато потерей Белоруссией польского рынка в связи с удорожанием поставляемых калийных удобрений на 50-60 долл. за 1 т. Польским потребителям придется отказаться от закупок белорусских калийных удобрений, ежегодный объем которых составляет 300-400 тыс.т. калийных удобрений в пересчете на чистое вещество.

В 2002г. белорусской стороной активно изыскивались альтернативные варианты решения проблемы поставок калийных удобрений в Польшу, в т.ч. путем замены белорусских поставок на польский рынок эквивалентным российским экспортом данной продукции, аналогичным по качеству, цене и объему. Использование подобной схемы возможно благодаря одноканальному характеру экспорта белорусских и российских калийных удобрений в третьи страны через дистрибуторскую сеть Международной калийной компании, объединяющей ПО «Беларуськалий» и российскую компанию «Сильвинит». Поставки белорусских калийных удобрений смогли бы занять российскую товарную нишу на рынках других стран-покупателей калийных удобрений, освободившуюся после переориентации российских поставок на польский рынок.

Помимо необходимости урегулирования проблемы ввоза товаров, находящихся в ЕС под санкциями, переговоры в 2002г. велись белорусской стороной по вопросу увеличения поставок товарных групп, ввоз которых из Белоруссии в ЕС котируется, в частности текстильных товаров. По расчетам белорусской стороны, увеличение ЕС квот на 15-40%, окажутся не в состоянии соответствовать потенциальным возможностям белорусских предприятий-экспортеров текстиля и сохранить объем их ввоза в ЕС на уровне 2000-02гг. Это вызвало необходимость пересмотра режима взаимной торговли текстилем, учитывая, что Белоруссия предоставила ЕС тарифные преференции для ввоза в республику текстильной продукции.

Негативное воздействие на белорусский ввоз в ряд стран ЕС окажет также изменение тарифного режима. Если средневзвешенный тариф Польши после перехода на тарифный режим ЕС должен снизиться в 2 раза, снижение уровня таможенной защиты будет наблюдаться для 80% импортных товаров из Белоруссии, то для Литвы будет характерна обратная ситуация, т.к. ее таможенный тариф имеет значительное число нулевых ставок, подлежащих автоматическому упразднению после присоединения к ЕС.

Белорусские эксперты опасаются также последствий перехода новых членов ЕС к общей с/х политике, что может форсировать расширение импорта более дешевой сельхозпродукции при блокировании белорусского экспорта аналогичной продукции из-за ужесточения технических стандартов и требований. По этой причине могут сократиться поставки в Польшу белорусского молока и сливок.

В 2002г. Белоруссия вела активные переговоры с рядом стран по вопросам отмены дискриминационных мер в отношении своей продукции. Началась работа белорусской стороны по участию в расследовании в отношении импорта стекла, происходящего из Белоруссии, России и Украины, открытого Турцией. Расследование было начато по заявлению турецкого производителя стекла — компании «Тракья Джам» и затрагивает интересы «Гомельстекло», несмотря на то, что это предприятие прекратило поставки стекла в Турцию в начале 2001г. Заинтересованность ОАО «Гомельстекло» в расследовании диктуется тем, что даже, если антидемпинговые меры коснутся лишь Украины и России, вытеснение с турецкого рынка продукции данных стран косвенно приведет к усилению конкуренции на рынке стекла стран СНГ.

В апр. 2002г. белорусская сторона была проинформирована о начале антидемпингового расследования в отношении азотных удобрений из Белоруссии, а также России и Украины, после чего поставки белорусской продукции на американский рынок были полностью приостановлены. В середине 2002г. после получения предварительного вывода о нанесении ущерба американским производителям Комиссия по международной торговле США приняла решение продолжить начатое расследование в целях принятия окончательного решения о введении антидемпинговых пошлин в 2003г. Предполагаемый размер пошлины в отношении белорусской продукции — 76%, в связи с чем валютные потери ОАО «Гродно Азот» могут ежегодно составить 15 млн.долл. Несмотря на добровольное и активное участие ОАО «Гродно Азот» в расследовании, интересы белорусской стороны при разрешении данного торгового спора вряд ли будут учтены в полном объеме, однако не исключено определенное смягчение санкций против белорусского товара.

В целях урегулирования имеющихся торговых споров белорусской и украинской сторонами была инициирована работа по подписанию меморандума между правительствами двух стран о принципах неприменения специальных защитных мер в отношении импорта товаров. В нем определяется что введение подобных мер может осуществляться только в случае, если в ходе проведения консультаций стороны не найдут приемлемого решения в течение 30 дней, а ущерб от импорта будет возрастать. В Меморандум должно войти положение о том, что защитные меры не будут применяться в случае, если экспортер обязуется добровольно ограничить экспорт.

В меморандуме заложена возможность смягчения или отмены защитных мер, действующих в Украине в отношении поставок из Белоруссии таких товаров, как сахар белый, электролампы, искусственный мех.

Помимо Украины в 2002г. были отмечены протекционистские действия в отношении белорус-

ских товаров со стороны ряда других стран СНГ. В Азербайджане на импорт белорусских холодильников был введен налог в 15%, тогда как ввоз аналогичной российской продукции осуществлялся в безналоговом режиме. С 1 янв. 2002г. Белоруссия приняла на себя обязательства о добровольном ограничении экспорта древесноволокнистых плит в Венгрию до 2005г. с ежегодным увеличением квот на 10%.

В 2002г. достигнута договоренность о вступлении Белоруссии в ВТО без дополнительных обязательств на стандартных условиях. Пакет обязательств, не противоречащих экономическим интересам отечественных производителей товаров и услуг, а также не наносящих ущерба торгово-экономическому развитию страны в целом был принят в части тарифной политики. Белорусская сторона обозначила также в ходе переговоров с секретариатом ВТО приоритеты государственной аграрной политики, направленной на поддержку развития сельского хозяйства. Белоруссия подтвердила свое согласие на либерализацию рынка страхования, телекоммуникаций, профессиональных услуг. Двукратно – с 25% до 50% должен увеличиться также допуск иностранного капитала в банковскую сферу.

БЕЛЬГИЯ

Инвестиции

Как следствие мировой рецессии в 2002г. наблюдался и спад инвестиционной активности в странах Европы. По прогнозам Economist Intelligence Unit, увеличение прямых иностранных инвестиций в 2002г. произойдет только в странах ЦВЕ.

В докладе ЮНКТАД 2002г. о роли иностранных инвестиций в мировой экономике, содержащем рейтинг 140 стран, была отражена роль иностранных инвестиций в экономике каждой из них (за 1998-2000гг.). На 1 месте в списке оказался БЛЭС (коэффициент 13,8). Бельгия и Люксембург были признаны ЮНКТАД самыми привлекательными странами для иностранных инвестиций. Россия заняла в рейтинге 104 место.

Бельгия является одной из западноевропейских стран, предлагающей благоприятные условия как для осуществления иностранных инвестиций в экономику Бельгии, так и для инвестирования в экономику других стран.

Причины, побуждающие инициативы и фирмы инвестировать свои капиталы в экономику Бельгии: стабильная политическая и деловая атмосфера; удачное месторасположение на побережье Атлантического океана, благоприятствующее торговым связям Европы с другими частями света; Бельгия является членом ЕС, что позволяет через нее беспрепятственно осуществлять торговые операции – с фирмами, находящимися в других государствах Союза; правительство поддерживает расширение иностранных инвестиций в экономику страны; наличие высококвалифицированной рабочей силы; благоприятный социальный режим для жизни и работы; законодательство Бельгии не перегружено формальностями и понятно инвесторам.

Важным фактором является благоприятный налоговый режим в Бельгии, в связи с чем в этой стране создано относительно много совместных предприятий с иностранцами.

В условиях развитой рыночной экономики в широком регулировании инвестиционных правоотношений в законодательстве об иностранных инвестициях нет необходимости, т.к. при нормальном стабильно развивающемся рынке было бы некорректно по отношению к отечественным инвесторам вводить особый режим с повышенной защитой для иностранных инвестиций. Исходя из этого, все развитые страны не имеют специального законодательства, регулирующего иностранные инвестиции. Данное положение относится в равной степени и к Бельгии.

Общим правилом инвестиционной политики Бельгии является отсутствие дискриминации. Обязанности иностранных компаний, филиалов или отделений являются теми же, что и у фирм-резидентов. Инокомпании могут претендовать и на все имеющиеся виды стимулирования, доступные компаниям-резидентам.

Инвестиционная политика Бельгии проводится как на федеральном уровне, так и на региональных уровнях. С этой целью в Бельгии созданы и действуют. На федеральном уровне, в минэкономики – Federal Agency for Foreign Investments (Федеральное Агентство по иностранным инвестициям), ф. 322/230-00-50, invest.belgium@pophost.eunet.be.

На региональных уровнях: Flanders' Foreign Investment Office (Бюро по иностранным инвестициям Фландрии), ф. 322/206-57-61, flanders@ffio.be; Foreign Investment Service Brussels-Capital Region (Служба по иностранным инвестициям региона Брюссель-Столица), ф. 322/511-52-55, expan.eco@mrbc.iris.be; Office for Foreign Investors Wallon Region (Бюро по иностранным инвестициям Валлонского региона), ф. 3281/30-64-00, Investinwallonia@ofisa.be.

В целях максимального улучшения инвестиционного климата, бельгийские регионы предлагают комплекс мер которые могут применяться в различных сочетаниях. Меры стимулирования разнообразны – от прямой помощи, такой как выплата субсидии, связанной с конкретным вложением капитала, до льготных схем налогообложения, стимулов, связанных с привлечением рабочей силы, подготовкой персонала, научно-техническим развитием и использованием возможностей выхода на внешние рынки.

Прямое стимулирование и меры, направленные на поощрение научно-технического развития, регулируются на региональном уровне, при этом решения ЕС предполагают возможность для региональных властей оказывать более существенную поддержку в форме субсидий в рамках особых территорий, которые рассматриваются в качестве «зон развития». Большинство вопросов, связанных с налогообложением и фискальной системой, 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.

За предоставление финансовых субсидий целиком и полностью отвечают регионы. Субсидии выплачиваются на невозвратной основе регионом, в котором расположена компания или ею сделаны инвестиции. Инвестиционная субсидия имеет форму либо скидки с процентов (за долгосрочный кредит), либо премии на вложенный капитал, либо сочетания этих двух форм, в зависимости от то-

го, финансируются ли данные инвестиции за счет кредита, собственного капитала или обоих источников.

Система стимулирования несколько различается от одного региона к другому: неодинаков удельный вес факторов, принимаемых во внимание при выделении помощи. Среди таких факторов – количество вновь создаваемых рабочих мест, повышение нормы добавленной стоимости на одно рабочее место, технологическое содержание проекта и его привлекательность для данного региона.

Бельгийское валютное законодательство в принципе не ограничивает ввоз иностранного капитала в Бельгию. Не существует также ограничений в инвестировании инокапитала в те или иные отрасли экономики, ни в отношении доли участия иностранного капитала в создаваемых торговых обществах, за исключением ряда отдельных отраслей, которые отнесены к госмонополии (почта, телеграф, телефон). Все бельгийские и иностранные инвесторы должны получать специальные разрешения для открытия, например, магазина, при оказании услуг транспорта, изготовления и продажи некоторых видов продуктов и напитков, розничной торговли, обработки бриллиантов, продажи вооружений и военной амуниции, на открытие депозитных банков, страховых предприятий, сберкасс, общественных работ.

Для некоторых видов товаров необходимо получить лицензии на импорт или экспорт, которые выдает Центральное бюро контингентирования и лицензий (Central Office for Contingents and Permits).

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.

В наст.вр. предварительного разрешения для осуществления платежей и перевода средств от резидентов БЛЭС резидентам иногосударств, не требуется, а функции ИВК сейчас сводятся главным образом 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. Институтом ежегодно рассылается по бельгийским фирмам анкета, которую фирмы обязаны заполнить и направить в Институт. Часть вопросов анкеты посвящена вопросам инвестиций.

За последние 50 лет Бельгия сформировала сеть двусторонних соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций, охватывающей 80 стран. БЛЭС намеревается подписать новые соглашения с Россией и с некоторыми странами Ближнего Востока, Персидского залива, Африки и Латинской Америки. В сент. 2002г. совмин Бельгии одобрил включение общественных и экологических условий в двусторонние соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций, при разработке новых соглашений в рамках БЛЭС (l'Union économique belgo-luxembourgeoise, UEBL).

Цель кампании, на которую отведены первые месяцы 2003г., – рассказать о проводимой в Бельгии реформе налогов с предприятий, которая улучшает инвестиционный климат. Руководство страны хочет довести до сведения зарубежных кандидатов в инвесторы в Бельгию то, что: на предприятия снижено фискальное давление, для средних и малых предприятий налог составит 24,98% вместо 33,99%; система соглашений с налоговым ведомством страны обещает стабильность налогообложения на период в 5 лет.

Внешняя торговля

Внешнеторговый товарооборот Бельгии за 2002г. составил 432,72 млрд. евро: со странами Евросоюза – 310,22 млрд. евро (или 71,69% от товарооборота страны); с другими странами – 122,49 млрд. евро (28,3%).

Основные внешнеторговые партнеры Бельгии по ЕС: Германия (24,8% от товарооборота Бельгии с ЕС и 17,86% от всего внешнеторгового товарооборота); Франция (19,9% и 14,3%); Нидерланды (18,8% и 13,55%); Великобритания (12,15% и 8,72%); Италия (6,69 и 4,81%); Ирландия (5,15% и 3,70%); Испания (3,89 и 2,79%).

На другие страны Европы-не члены ЕС, приходится 6% от внешнеторгового оборота Бельгии. В этой группе стран выделяются: Швейцария (18,59% от товарооборота Бельгии с этой группой стран и 1,05% от всего товарооборота); Польша (13,05 и 0,73%); Россия (12,73 и 0,72); Венгрия (10,18% и 0,57); Турция (10,03 и 0,6%).

В этой группе стран следует выделить страны-кандидаты на вступление в ЕС. Федерация предприятий Бельгии (Federation des Entreprises de Belgique, ФЕВ) активно поддерживает 5 расширение ЕС, будучи убежденным в положительном влиянии этого события на политическую стабильность, интенсификацию товарообмена и увеличение потоков инвестиций. Многие бельгийские предприятия уже несколько лет ведут активно сотрудничество со странами ЦВЕ.

Основные торговые партнеры Бельгии среди стран ЦВЕ – кандидатов на вступление в ЕС – Польша (33% бельгийского экспорта в регион), Чехия (21%) и Венгрия (19%). После падения Берлинской стены в дек. 1989г. внешнеторговый обмен Бельгии со странами ЦВЕ заметно увеличился. Бельгийский экспорт в эти страны в 1993-2001гг. увеличивался на 21% в год. Эти цифры подтверждаются также и данными опроса, проведенного Федерацией бельгийских предприятий,

согласно которому 34% опрошенных предприятий подтвердили, что их экспорт в страны ЦВЕ увеличился в последние годы в среднем на 15% в год. 42% респондентов говорили об увеличении на 15% в год, 14% ответили, что их экспорт не изменился, и только 10% бельгийских предприятий заявили о снижении экспорта в этот регион.

Большинство бельгийских предприятий ожидает, что экспорт Бельгии в страны ЦВЕ будет ощущено увеличиваться в ближайшие годы: 55% опрошенных предприятий ожидают в ближайшие годы рост экспорта в страны ЦВЕ на 15%. Но в любом случае этот рост экспорта уже не будет таким же значительным, как и в 90гг. Среди предприятий-экспортеров в страны ЦВЕ 80% активно торгуют с Польшей, примерно две трети экспортируют в Чехию и 60% – в Венгрию. Большинство предприятий считают, что пока плохо «освоена» Болгария.

По данным того же опроса, 39% опрошенных бельгийских предприятий признали, что в последние годы они уже столкнулись с растущей конкуренцией со стороны предприятий ЦВЕ. Это касается фирм Польши (51% опрошенных), Чехия (41%) и Венгрия (36%). 7 бельгийских предприятий из 10 приняли решение об увеличении маркетинговых исследований в странах ЦВЕ, либо о специализации в определенной области. Половина респондентов отметила, что их компании были вынуждены снизить экспортные цены. 44% предприятий частично перераспределили экспорт своей продукции в пользу стран с более низкой зарплатой.

На Америку приходится 9,3% от всего объема товарооборота Бельгии. Лидирует в этой группе стран США – 77% от товарооборота Бельгии с этой группой стран и 7,14% от всего товарооборота. На 2 месте – Канада (6,55% и 0,61%), на 3 – Бразилия (6,09% и 0,56%).

Внешняя торговля Бельгии со странами Азии составляет 10,10% от товарооборота Бельгии. На 1 месте по объему товарооборота с Бельгией стоит Япония (19,9% от товарооборота Бельгии с этой группой стран и 2,01% от всего товарооборота). Далее следуют Китай (15,16 и 1,53%), Индия (13,72 и 1,39%) и Израиль (12,27 и 1,24%).

На страны Африки приходится 2,37% внешне-торгового оборота Бельгии. Лидирующие позиции на этом континенте занимают Южная Африка (16,66% от товарооборота Бельгии с этой группой стран и 0,39% от всего товарооборота), Демократическая Республика Конго (11,39 и 0,27%) и Тунис (8,50 и 0,2%). На страны Австралии и Океании приходится 0,56% от совокупного товарооборота Бельгии с зарубежными странами.

Объем экспорта Бельгии в 2002г. составил 225,7 млрд. евро (или 52% от всего товарооборота страны). Большая часть бельгийских товаров (73% от всего экспорта страны, или 163,88 млрд. евро) не покинула территории ЕС.

Динамика изменения экспорта и импорта Бельгии, в млрд.евро

	экспорт	% (1)	импорт	%	товарооборот	%
1998г.....	160,92	-	147,94	-	308,86	-
1999г.....	168,09	4,46	154,64	4,52	322,73	4,49
2000г.....	203,95	21,33	192,20	24,29	396,15	22,75
2001г.....	212,02	3,95	198,87	3,48	410,89	3,72
2002г.....	225,91	6,55	205,01	3,08	430,92	4,88

(1) – Процент изменения к предыдущему году.

Объем импорта страны в 2002г. составил 207,06 млрд. евро (или 48% от товарооборота). Как и в

случае с экспортом, большую часть товаров (71% от общего объема импорта) Бельгия ввезла из стран Евросоюза.

Статистика торговли Бельгии со странами СНГ за 2002г.: по данным за 9 мес. на внешнюю торговлю Бельгии со странами СНГ пришлось менее 1% (2.918,32 млн. евро) от общего объема товарооборота Бельгии. Во внешней торговле Бельгии со странами СНГ Россия является безусловным лидером.

Лидирующие позиции как в экспорте, так и в импорте Бельгии в 2002г. заняла химпродукция. Доля этой товарной группы в общем объеме экспорта составила 21,6% (48,9 млрд. евро) и в импорте – 21% (43,09 млрд. евро).

На 2 месте в стоимостном объеме экспорта Бельгии – транспортные средства, доля которых составляет 14,6% (32,99 млрд. евро). Третья группа товаров – это машины и оборудование (13,1% от общего объема экспорта или 29,7 млрд. евро). 8,9% экспорта страны (20,17 млрд. евро) составляют живые животные, продукты растительного происхождения; продукты пищевого сектора. 7,52% (16,98 млрд. евро) – полимерные материалы, пластмассы, каучук и резина, 7,33% (16,55 млрд. евро) – драгоценные металлы.

В импорте Бельгии после товаров химпрома на 2 месте находятся машины и оборудование (15% или 31,18 млрд. евро). Далее – транспортные средства (13% или 26,34 млрд. евро) и живые животные, продукты растительного происхождения; продукты пищевого сектора (8,7% или 17,74 млрд. евро).

Торговля Бельгии минеральными продуктами, включая топливо, нефть и нефтепродукты, сокращается 2г. подряд. Наблюдается превышение бельгийского импорта над экспортом этого вида продукции: доля экспорта Бельгии минпродуктов составляет 37,14% в товарообороте по этой группе, а импорта – 62,86%. При общем сокращении объемов бельгийского импорта минпродуктов, доля России, хоть она и составляет 5% от всего импорта Бельгии этого вида продукции, в целом растет. Если в 2000г. доля России составляла 2,56% от всего импорта Бельгии этой продукции, то в 2001г. она составила уже 4,33%, а в 2002г. – 4,68%.

Минеральные продукты

	экспорт		импорт		сальдо
	млн.евро	%	млн.евро	%	
1998г.....	5217,80	-17,30	9043,60	-21,40	-3825,80
1999г.....	5967,70	14,40	10349,70	14,40	-4382,00
2000г.....	10888,70	82,50	18760,40	81,30	-7871,70
2001г.....	10313,60	-5,30	18727,00	-0,20	-8413,40
2002 (1).....	10269,94	-0,42	17385,26	-7,16	-7115,31

Источник: Carrefour de l'Economie, Ministere des Affaires economiques.

Общая стоимость экспортированного в 2001г. оружия, боеприпасов, средств связи, запчастей, узлов и агрегатов к ним составила 235.174 тыс. евро.

Экспорт Бельгией оружия в 2001г., в тыс.евро: страны Евросоюза – 31540; другие страны Европы – 2864; Северная Африка – 628; Центральная Африка – 476; США и Канада – 61501; Центральная Америка и Карибский бассейн – 2534; Южная Америка – 6212; Ближний Восток – 111786; Юго-Восточная Азия – 6131; Индия и страны Океании – 11502.

В 2001г. экспорт вооружений Бельгии вырос по сравнению с 2000г. на 18% и распределяется по номенклатуре следующим образом: экспорт зап-

частей, узлов и агрегатов для легких бронированных машин вырос на 16%; пистолетов и револьверов калибра 9 мм. и более — на 55%; пистолетов и револьверов калибра менее 9 мм. — на 20%; запчастей и принадлежностей к легкому стрелковому оружию — на 45%; боеприпасов к стрелковому оружию — на 36%; артиллерийских боеприпасов — на 17%.

По итогам 2002г. следует ожидать совокупного повышения экспорта вооружений Бельгии в среднем на 3,23%, в основном за счет поставок легкого стрелкового вооружения и боеприпасов к нему для антитеррористических подразделений стран Северной и Южной Америки и Восточной Европы.

Бельгия наращивает объем экспорта военной продукции и стремится расширить рынок сбыта вооружений.

Торговля алмазами

После спада в 2001г., вызванного состоянием мировой экономики, в 2002г. наблюдался подъем в алмазной отрасли. Согласно приведенным в ходе международной алмазной конференции «Международная алмазная политика и стратегии» (7-8 окт. 2002г.) показателям, оборот Антверпенского рынка в текущем году по сравнению с пред.г. вырос на 12,3% и составил 19,6 млрд.долл. Крупнейшим рынком сбыта остаются США, однако растет спрос на алмазы и бриллианты и в ЮВА, увеличившись за аналог. период на 37%. Индия, Израиль и Китай, как активно развивающийся центр огранки, являются основными центрами по переработке алмазного сырья.

По итогам 2002г. торговый оборот Бельгии необработанными алмазами и бриллиантами увеличился по сравнению с 2001г. на 14,8% и составил 26,3 млрд.долл. Рост рынка необработанных алмазов составил 18,9%, увеличившись до 14,2 млрд.долл., в то время как объем торговли бриллиантами составил 12,1 млрд.долл., увеличившись на 10,7%.

Крупнейшим импортером необработанных алмазов из Бельгии является Индия, традиционно специализирующаяся на дешевом сырье. В 2002г. Индия ввезла из Бельгии сырья на 3,389 млрд.долл. (на 35% больше, чем в 2001г.), что составило 137 млн. карат (рост — 47%).

США остаются покупателем бриллиантов, импортировав из Бельгии 2 млн. карат на 2,283 млрд.долл. В 2002г. рост составил 13% как в количественном, так и в стоимостном выражении. Вслед за США идет Гонконг — 1,277 млн. карат или 767 млн.долл., затем — Израиль 774 тыс. карат, что составляет 586 млн.долл. Эксперты отмечают, значительный рост потребления ювелирных изделий в Гонконге (38%) можно объяснить повышением спроса на них в регионе ЮВА, в то время как наблюдается некоторое снижение потребления на европейском рынке.

20 дек. 2002г. Совет министров одобрил проект Королевского постановления относительно мер по контролю в «алмазном секторе» Бельгии. Существующая система контроля, установленная Королевским постановлением от 23 окт. 1987г. и измененная Королевским указом от 6 марта 1990г., относительно статистики запасов и импорта/экспорта алмазов более не является юридической базой, достаточной для того, чтобы противостоять проблемам, с которыми сталкивается меж-

дународная торговля алмазами. Проект Королевского постановления предлагает меры, которые должны обеспечить высокую степень контроля над сделками, совершающимися в алмазной отрасли Бельгии, и соответствующие международному законодательству. Основное внимание обращается на следующие моменты: вступление в силу процедуры контроля алмазов, регистрация сделок с алмазами, возможность санкционированного вмешательства в случае нарушения законодательства.

Преследуется цель помешать, насколько это возможно, нелегальной практике в этой области и, прежде всего, в области торговли алмазами и особенно в области «конфликтных» алмазов, практике, которая затрагивает общественный порядок и международную безопасность. Можно будет использовать только что принятый документ под названием «Основные элементы международной системы сертификации необработанных алмазов с целью прекращения связи между вооруженными конфликтами и торговлей необработанными алмазами» (Essential elements of an international scheme of certification for rough diamonds, with a view to breaking the link between armed conflict and the trade in rough diamonds).

Конфликтными называют алмазы, добываемые нелегальным путем в «горячих точках», в основном в Африке: Анголе, Конго, Сьерра-Леоне. Либерии, Гвинее, где вооруженные конфликты финансируются как раз с помощью алмазодобычи. По оценкам участников алмазного рынка, такие алмазы составляют 4% от мирового объема добычи.

Резолюция Генассамблеи ООН №03 одобрила на самом высоком уровне кимберлийский процесс (по названию местечка в ЮАР, где в 2000г. прошла первая конференция по конфликтным алмазам). Речь идет о серии консультаций участников рынка по созданию жесткого механизма контроля за оборотом алмазного сырья, который должен предотвратить появление на рынке конфликтных алмазов. Теперь создается международная коалиция, в которую вошли страны-производители алмазов и бриллиантов, а также представители гражданских правозащитных организаций. В марте 2002г. Генассамблея ООН приняла резолюцию, на основании которой до конца года алмазные страны создадут глобальную систему сертификации алмазов, что исключит возможность их использования для финансирования конфликтов в «горячих точках» планеты.

БОЛГАРИЯ

Приватизация

В 1991г. Болгария выбрала путь быстрого и радикального реформирования, начиная с подписания первого договора (программы) о сотрудничестве и помощи с МВФ. Основные аспекты этой программы — удержание инфляции в разумных рамках, прекращение экономического спада, достижение стабильности нацвалюты и стимулирование развития частного сектора до 1995г. В первые 4г. основные законы и институты рыночной экономики начали свою активную деятельность.

После двухлетнего экономического роста ВВП падал последовательно в 1996 и 1997гг. Основны-

ми причинами спада стали недопроведение структурной реформы, замедление приватизации и потеря международных рынков после распада СЭВ. Дополнительно ухудшили ситуацию войны и эмбарго бывшей Югославии и практически безнадежные долги слаборазвитых стран, кредитором которых являлась Болгария. По социальным причинам государство поддерживало убыточные госпредприятия за счет активов банковской системы. Это привело к обесценению нацвалюты в начале 1997г. и стало основным фактором для высокой инфляции в 2002г.

Косовский кризис в 1999г. отрезал основные транспортные пути болгарского экспорта в ЕС, включая блокирование плавания по р. Дунай и прямые потери для Болгарии составили 100 млн. долл.

В 1997г. было подписано новое соглашение с МВФ, с которым вводился институт «валютного совета», а также ряд жестких мер для дальнейшего реформирования экономики. Немецкая марка была выбрана как средство резервной валюты и был определен фиксированный обменный курс болгарского лева к немецкой марке — 1000:1 (в наст.вр. — 1:1). Введение валютного совета не сразу повлияло на инфляцию, но по сравнению с 1999г. наметилось уменьшение темпа инфляции, повысилось доверие к нацвалюте и началось снижение процентных ставок по кредитам.

С 1998 по 2000г. экономические показатели страны улучшились по сравнению с пред.г., результатом этого стала макроэкономическая стабилизация. Торговля с ЕС, ЦЕССТ, Турцией, Израилем, Македонией и странами Прибалтики была либерализована. Болгария была приглашена начать переговоры о вступлении в ЕС. Прием Болгарии в ЕС ожидается в 2007г. В нояб. 2002г. на встрече в Праге членов руководства НАТО Болгария наряду с другими Восточно-европейскими странами получила приглашение на вступление в союз в качестве полноправного члена Альянса.

Практически все цены в Болгарии либерализованы, за исключением частично субсидированных цен на электроэнергию и центральное теплоснабжение для населения. Были предприняты меры по ускорению приватизации, реформированию банковской системы, либерализации в сельском хозяйстве. Приватизация с июня 1997г. по дек. 2002г. принесла стране 4,4 млрд. долл.

Болгарское правительство предприняло ряд мер по борьбе с коррупцией в администрации, выражающиеся прежде всего в устранении ряда ограничений 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 РБ

1996г. 1997г. 1998г. 1999г. 2000г. 2001г. 2002г.

ВВП, млрд. левов14,8617,6221,5822,7825,4528,4630,8*

Реальн. рост ВВП, % -10,9-73,52,45,84,94,2

Год. инфляция,

конец. года, %310,8578,616,211,44,82,75

Бюдж. деф., % ВВП -10,4-31-1-1,1-0,9-0,8

* — на душу населения приходилось 2948 (1393 долл.). По этому показателю РБ находится на предпоследнем месте среди стран-кандидатов в ЕС.

В 2002г. приватизация в стране вошла в ее последнюю, завершающую стадию. Более половины госсобственности приватизировано. Общая стоимость приватизированных активов составила 300 млрд. левов. Если исключить активы, не подлежащие приватизации в долгосрочной перспективе, то процент приватизированного имущества достигает 77%. Примером может служить банковский сектор: 80% его активов находится в частной собственности, остальные 20% распределены между 2 оставшимися госбанками. 60% из всех активов банковской системы находятся у иностранных банков, таких как Unocredito Italiano, Citibank, SocieteGeneral, Banque National de Paris, Raiffisen-Bank Austria и другие. 99% площадей земельной сельскохозяйственной земли уже возвращены бывшим собственникам.

В области энергетики, с целью устранения монополии Национальной электрической компании (НЭК), выделены были как независимые хозяйственные структуры: 7 региональных дистрибуторских компаний, АЭС «Козлодуй» и еще 7 крупнейших электростанций в стране.

Первые значимые инвестиционные проекты в энергетике начались в 2000г. Американская компания Entergy взялась за основную реконструкцию и перевооружение мощностей крупнейшего энергетического комплекса страны «Марица-Исток». В 2001г. к ней присоединился второй американский энергетический гигант AES, а общая сумма инвестиций достигает 1,4 млрд. долл. Немецкий концерн RWE создал джойнт-венчер с государственными ТЭС для их обновления. В 2002г. процесс приватизации значительно замедлился. В 2002г. было заключено 90 сделок, поступления от которых составили 217,5 млн. долл. Программа приватизации на 2002г. выполнена на 60%.

В 2002г. не были приватизированы такие крупные объекты намеченные к продаже, как холдинг «Булгартабак», Болгарская телекоммуникационная компания и БДЖ.

По итогам 2002г. внешний долг страны составил 10,5 млрд. долл. (67,9% от ВВП). В 2002г. ожидается дальнейший рост услуг в туристическом бизнесе.

Ведутся переговоры по проектам (Бургас-Александрополис) транспортировки через территорию Болгарии нефтепродуктов (Новороссийск-Болгария-Греция), и об увеличении транзита российского газа. Учитывая реализацию проектов ЕС по созданию транснациональных транспортных коридоров (9) Болгария на практике подтверждает свой географический статус связующего звена между Центральной Европой, Южной Европой, Ближним Востоком, Россией, странами восточного Черноморья и Балканского региона. Выгоды этого статуса очевидны и в дальнейшем могут сыграть важную роль в экономическом и политическом положении Болгарии.

Более низкие темпы экономического роста Еврообласти в 2002г. по сравнению с 2001г. и более низкие темпы роста в остальных частях мира, неблагоприятно отразились на темпах роста болгарского экспорта в 2002г. и увеличении дефицита по текущим счетам.

За 2002г. дефицит по текущим счетам вырос до 7% относительно БВП (6%) за 2001г. Нарастание совпало с ожиданиями правительства, но было выше, чем прогнозы МВФ.

Основная причина увеличения дефицита — резкое нарастание торгового дефицита как следствие глобального экономического спада. Спад в экономике ЕС (основной торговый партнер Болгарии) и соседних Турции и Югославии оказал в наибольшей степени негативное влияние на болгарский экспорт. Негативное влияние оказало и падение международных цен на основные экспортные товары Болгарии (сталь, цинк, медь, прокат черных металлов и пищевкусовые товары). Тяжелый экономический кризис в Турции, а также изменения в структуре экспорта в сопредельные Балканские страны, дополнительно оказали в 2001г. неблагоприятное воздействие на болгарский экспорт.

Болгария выполняет третье очередное соглашение с МВФ о поддержке среднесрочной программы экономических реформ, которое было одобрено советом директоров фонда и действует с 25.09.1998г.

После присоединения Болгарии к Всемирному банку в конце 1990г. велись работы по 24 проектам финансирования, 8 из которых завершены, 11 находятся в стадии выполнения, а один остался нереализованным. В процессе подготовки еще 4 проекта: структурное переустройство сельского хозяйства (АСАЛ-2) — 50 млн.долл., создание национального кадастра (20 млн.долл.), проект по центральному отоплению (68,2 млн.долл.), социальная детская реформа (11,5 млн.долл.). Среди незавершенных проектов, по которым ведутся работы — обслуживание займов по энергетике (93 млн.долл.), по оздоровлению БЖД (болгарские государственные железные дороги — 95 млн.долл.); два займа по переустройству здравоохранения от 1996г. и от 2000г. по 26 млн. и 63,3 млн.долл., по переустройству и модернизации ВИК (водоснабжение и канализация) (57 млн.долл.). Отношения с Всемирным банком строятся на основе трехлетней стратегии, которая была одобрена советом директоров в начале мая 1998г. Общий объем финансирования предположительно достигнет 700 млн.долл., причем 300 млн. предвидятся для финансирования структурной реформы, а остальная часть — для инвестиционных проектов, в основном, в соцсфере. По стратегии одобрены займы в 524 млн.долл.

С Европейским банком реконструкции и развития подписаны 39 инвестиционных займов на 436 млн. евро, причем 6 из них на 183 млн. евро — в госсекторе. Остальные 33 займа, которые занимают 58% всего финансирования, находятся в частном секторе. Две трети займов в частном секторе выражаются в долевом участии в капитале ответственных фирм. Указанные инвестиционные займы содействовали мобилизации финансирования проектов и из других источников — общим объемом 1,6 млрд.евро.

Ряд займов предоставлен банкам и финансовым организациям. Совместно с программой ФАР создаются линии финансирования проектов малых и средних предприятий, причем первая линия отпускается через Юнион Банк.

В области общественных инфраструктурных проектов можно отметить проект «Транзитные пути», в который Европейский банк реконструкции и развития участвует с 38,9 млн. евро; участие в переустройстве БЖД с займом в 45 млн.долл., займ БТК — 32 млн. евро.

Проекты финансирования с участием Европейского инвестиционного банка получают развитие после 1995г., когда Болгария подает заявку на членство в ЕС. Среди значимых проектов можно отметить займ на реконструкцию Софийского аэропорта на 60 млн. евро, займ на развитие и реконструкцию завода по производству меда «Юнион Миниер» в Пирдопе на 100 млн. евро; займы на 60 млн. евро на реконструкцию 600 км. дорог, 40 млн. евро — на строительство участков европейского транспортного коридора и 100 млн. евро — на постройку двух участков автомагистрали Оризово-Бургас. Для создания кредитной линии финансирования проектов малых и средних предприятий банку «Хипоферайнс» Болгария был предоставлен займ на 20 млн.евро.

Высокий уровень внешнего долга страны, потеря основных внешних рынков после распада СЭВ, свертывание производства и отсутствие новых инвестиций для его обновления за последние 10 лет — факторы, которые усугубляют проблему низкой конкурентоспособности экономики и которые обусловили использование кредитов МВФ и ВБ в качестве основного средства финансирования дефицитов платежного баланса и бюджета после введения в 1997г. валютного совета.

В трехлетней экономической программе, подкрепленной расширенным соглашением с МВФ, в качестве цели годовой экономической рост объявлен на уровне 4-5% при сохранении стабильной макроэкономической среды, достижение полной конкурентоспособности болгарской экономики, повышение жизненного стандарта, а также уменьшение безработицы и бедности. Программа совместима с задачами по присоединению Болгарии к ЕС и с достижением условий, поставленных Копенгагеном.

Результатом исполнения программы по признанию правительства является то, что уже 5 год экономическая политика придерживается антикризисной направленности, т.е. ее главное направление — стабилизация. Еще не достигнут уровень производства и доходов 1995г. В области структурной реформы результаты еще более скромные: смена собственности не привела к появлению реальных собственников; не решены проблемы с убыточными фирмами и не завершены дела по банкротству; таким же образом обстоят дела и с банкротством в банковской сфере; обострилась проблема со структурной безработицей; из-за растущего внешнеторгового дефицита и объемами иностранных инвестиций ниже ожидаемого уровня.

Валютный совет, привязанный к германской марке, а в дальнейшем к евро, дал болгарским экспортерам возможность воспользоваться евро, что сделало болгарские товары конкурентоспособными. Несмотря на то, что этот эффект в среднесрочной перспективе будет нейтрализован высокими ценами на энергоносители и другие импортные товары выбор евро облегчит введение денежной стратегии рекомендованной странам-кандидатам на вступление в ЕС, принятой Европейским советом в Ницце.

По данным Национального статистического реального роста ВВП в РБ за 2002г. составил 4,2% по сравнению с пред.г. В стоимостном выражении произведенный ВВП достиг 30,8 млрд. левов (17,1 млрд.долл.). На душу населения приходилось 3000

левов (1550 долл.). По этому показателю РБ находится на предпоследнем месте среди стран-кандидатов в ЕС.

Рост в секторе услуг сыграл наибольшую роль в росте ВВП. Объем промпроизводства возрос на 0,7%. Объем с/х производства в 2002г. вырос на 1,5%.

В частном секторе за 2002г. было создано 74% добавленной стоимости в экономике. Частный сектор вырос на 8% по сравнению с пред.г. Общественный сектор сократился на 3,7%.

Основными проблемами, сдерживающими рост экономики РБ в 2002г. были значительное сокращение прямых иностранных инвестиций, замедление темпов приватизации, рост отрицательного сальдо торгового и платежного баланса, рост внешнего долга, высокий уровень безработицы, застой в проведении реформ в области здравоохранения, судебной системы, административных барьеров.

Промышленность Болгарии создает треть ВВП страны. Потенциал перерабатывающего комплекса 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.

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. Прекратили работу 1 и 2 блок АЭС «Козлодуй».

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

В 2002г. большинство предприятий испытывало финансовые трудности, сокращался спрос на продукцию из-за границы, отрицательное воздействие оказывали слабости и недоработки экономического законодательства. В дек. 2002г. составной показатель «бизнес-климат в промышленности» упал на 2,5 пункта по сравнению с нояб. Усилился отток предпринимателей в область «серой» экономики, работающих без уплаты налогов. В отдельных отраслях доля «серой» экономики превышает 40%.

Объем производства добывающей промышленности сократился в 2002г. на 3,9% по сравнению с 2001г. Объем производства перерабатывающей промышленности почти сохранил свой уровень (рост на 0,2%), производство электро- и тепловой энергии увеличилось (на 3%) Объем продаж в добывающей промышленности сократился на 9,6%, перерабатывающей — на 3,3%, объем продажи электрической и тепловой энергии, газообразного топлива и воды увеличился на 3,4%.

С целью преодоления негативных тенденций в сфере промышленности правительством РБ разработана стратегия, направленная на улучшение в данной отрасли болгарской экономики.

Основным приоритетом данной стратегии декларируется повышение конкурентоспособности в условиях рыночной экономики на базе жизнеспособных предприятий. Согласно данной стратегии приватизация промпредприятий составляет 85% всех ее материальных активов. Мелкие и средние предприятия являются полностью частными.

В опубликованном докладе МВФ о состоянии финансовой системы Болгарии сделан обобщающий вывод о том, что банковская система в Болгарии стабильна по нескольким причинам — банки осуществляют безрисковые операции, существуют законодательные ограничения при кредитовании и имеется сильный судебный и оперативный надзор.

Эксперты МВФ оценивают кредитование в РБ как слабо развитое. Размер кредитов как процент от ВВП составляет в Болгарии 19, тогда как в Польше — 38%, Венгрии, Эстонии — 40%, Чехии — 60%, Словакии — 70%. В РБ в качестве инструментов используется ограниченное кредитование, высокие гарантии и проценты, преобладают краткосрочные займы.

В отношении покупательной способности, болгары не могут достигнуть уровня 1995г. По данным Европейского статистического института средняя зарплата в Болгарии составляет 114 долл., а средняя пенсия — 42 долл.

По данным НСИ РБ в июне 2002г. средний семейный доход составил 366,4 лева, а на одного человека — 137,4 лева. Половина доходов поступает за счет зарплаты и 24% — за счет пенсий. За счет предпринимательской деятельности в семейный бюджет поступает в среднем 19,2% доходов, а за счет ведения домашнего хозяйства — 10,6%.

В условиях Валютного совета национальная денежная единица — лев с 2002г. жестко привязана к евро в соотношении **1 евро = 1,95583 лв.** Ее отношение к основным валютам мирового рынка целиком зависит от колебания евро. Курс лева на нояб. 2002г.: 1 USD = 1,95327 лв.; 10 JPY = 0,16078 лв.; 1 GBP = 3,07 лв.; 1 CHF = 1,33297 лв.; 100000 TRL = 0,121883 лв.

Банки

Функции Болгарского народного банка (БНБ) как Центрального банка страны, выступающего официальным проводником денежно-кредитной политики, ограничены с 1 июля 1997г. рамками валютного совета.

Банковская система Болгарии оправилась от последствий кризиса 1996-97г. и находится в процессе реструктуризации. Проводимая правительством РБ политика приватизации наиболее крупных госбанков позволила кардинально изменить ее структуру. От 80 до 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 — 2:1. Банк Австрии был избран между тремя кандидатами, среди которых были также консорциум «Росексимбанк»

(Болгария) и российским «Межпромбанк» и консорциум «Хебросбанк» и «Шарлеман Кепитл». Правительство РБ не обеспечило, как обещало, прозрачной процедуры приватизации. В самом ее начале предпочтение негласно было отдано австрийцам.

В сент. 2002г. было объявлено о приватизации Банка ДСК. Болгарские власти планирует продать последний оставшийся в руках государства банк к концу апр. 2003г. Свои предложения на приобретение от 80 до 100% капитала Банка ДСК подали три кандидата: австрийский «Эрсте банк», венгерский ОТП и греческий «Пирейс банк».

В 2002г. в Болгарии действовали 36 банков. По существующей методике БНБ они сгруппированы на базе их суммарных активов (филиалы иностранных банков выделены в самостоятельную подгруппу). Первая группа — банки с балансовым числом активов свыше 800 млн.лв. Сюда входят «Булбанк», Банк ДСК, Объединенный болгарский банк.

Вторая группа — банки с балансовым числом активов в пределах 300 и 800 млн.лв. Это — СЖ Експресбанк, БНП Париба, банк Болгария (бывший БНП-Дрезнербанк, Болгария), КБ «Биохим», КБ «Хеброс», Болгарский почтовый банк, Первый инвестиционный банк, «Райфайзенбанк» (Болгария) (в 2002г. перешел из третьей группы во вторую).

Третья группа — банки с балансовым числом активов в пределах 100 и 300 млн.лв. Сюда относят Хозяйственный и инвестиционный банк (бывший Болгаро-российский инвестиционный банк), Центральный кооперативный банк, Общинный банк, «Росэксимбанк», КБ «Болгария-инвест», а также Евробанк и Болгаро-американский кредитный банк (перешедшие в 2002г. из четвертой группы).

Четвертая группа — банки с балансовым числом активов до 100 млн.лв. Это — Первый восточный международный банк, «Инвестбанк» (бывший Нефтьинвестбанк), «Юнионбанк», Международный банк торговли и развития, Частный предпринимательский банк «Тексим», «Токуда банк», Корпоративный торговый банк, Коммерческий банк Греции (Болгария, бывший Интернэшнл коммэршл банк), «Демирбанк», Поощрительный банк, Прокредит банк.

Пятая группа — включает филиалы иностранных банков в Болгарии: «Альфа банк», «Банк Пирос», Национальный банк Греции, «Те-дже зира-ать банкас», ИНГ банк, «Ситибанк».

Бесспорными лидерами банковской системы в 2002г. оставались «Булбанк» (93% акций принадлежит «Уни Кредите Италиано»), Банк ДСК, Объединенный болгарский банк (89,9% акций принадлежит Национальному банку Греции, 10%-ЕБРР).

Активы банковской системы РБ к нояб. 2002г. насчитывали 14,815 млрд.лв. Те же показатели на конец 2001г. были 13,021 млрд.лв, на конец 2000г. — 9,740 млрд.лв. Четверть активов инвестирована за границу. 3,957 млрд.лв. 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 2002г. составил 266, 625 млн.лв. Большая

его часть — 63,6% (2001г. — 72,8%) приходится на наиболее крупные по размерам активов болгарские банки «Булбанк», Банк ДСК и Объединенный болгарский банк.

Наиболее активными в кредитовании частных фирм в 2002г. были банки второй группы по классификации БНБ (1,951 млрд.лв.), далее следуют банки первой группы (917,04 млн.лв.), а также банки третьей группы (587,65 млн.лв.). Всего кредитный портфель банковской системы РБ по этой статье составил 4,6126 млрд.лв.

В 2001г. в первый раз после введения валютного совета размер кредитного портфеля банковской системы превысил вложения банков РБ в иностранные депозиты. В 2002г. данная тенденция не только сохранилась, но и усилилась.

Увеличение кредитных портфелей банков в 2002г.

	Увеличение, тыс.лв.	Увеличение, %
Первая.....	685 928.....	48,66%
Вторая.....	1087064.....	93,55%
Третья.....	114663.....	20,55%
Четвертая.....	42543.....	10,61%
Пятая.....	-29642.....	-4,92%
Всего по системе.....	1900556.....	45,98%

Данная ситуация сложилась вследствие установившихся в 2002 макроэкономических условий. Мировой уровень процентных ставок понизился и это превратило размещение средств на депозитах в иностранных банках в достаточно непривлекательную для болгарских кредитных учреждений форму инвестиций. Наблюдалось возвращение финансовых средств национальных банков в Болгарию (по данным платежного баланса на конец нояб. 2002г. валютные банковские депозиты за границей сократились на 352,3 млн.долл.). В условиях валютного совета, который не представляет богатые возможности, выбор болгарских банков был сделан в пользу кредитования.

Для банковской системы РБ характерно возвращение доверия к леву. Согласно кредитному регистру БНБ в конце 2002г. 48,5% от общего числа займов были выделены в нацвалюте, тогда как в 2001г. их доля составляла 45,19%. В валютной структуре кредитов выросла доля кредитов в евро, а предоставленных в долларах упала. Займы в европейской валюте составили 32,8% (2001г. — 26,7%), в долларах — 18,45% (2001г. — 27,1%).

О выросшей в 2002г. экономической активности и более серьезных экономических намерениях фирм можно судить по изменениям в срочной структуре займов с размером превышающим 10 тыс.лв. В 2002г. доля краткосрочных кредитов сократилась за счет увеличения доли среднесрочных и долгосрочных кредитов.

Реальный месячный процент по краткосрочным левовым кредитам в нояб. 2003г. составил 0,56%, по реальным одномесячным депозитам — 0,07%, а номинальные проценты по краткосрочным кредитам — 0,72%, по одномесячным депозитам — 0,23%.

Постепенно у населения и бизнеса возвращается доверие к банковской системе. Общий объем депозитов в банковской системе в 2002г. достиг 11,281 млрд.лв.

По мнению властей Болгарии, после введения в 1997г. валютного совета укрепилась стабильность финансовой системы и возросла надежность банковского сектора. Последний обладает высокой, ликвидностью и является доходным и постепенно

возвращает к себе доверие. В тесной координации между БНБ, парламентом, госорганами и коммерческими банками произведена значительная работа по приближению институционального законодательства и нормативных актов к международным стандартам. В течение последних 2 лет наблюдается увеличение объема депозитов и широких денег (денежный агрегат МЗ), отражающее как укрепляющееся доверие к банковской системе, так и лучшее сотрудничество между самими банками.

В 2002г. долг частных комбанков составил 437,6 млн.долл. и увеличился по сравнению с 2001г. на 131,6 млн.долл.

Хотя нормативная база приведена в соответствии с международной практикой, в законодательстве остается нечетко 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 2002г. в банковском секторе РБ преобладали следующие основные тенденции: переориентация с размещения депозитов за границей к кредитам и параллельно 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, связанный с увеличением депозитной базы (в 2002г. — 18%).

По мнению многих болгарских экспертов, банковской системы страны далека от качественных и количественных показателей других восточноевропейских государств и способна предложить 1/4 услуг, которые предлагают европейские банки. В остальных европейских странах в стоимостном выражении отпущенные реальному сектору экономики кредиты варьируются между 80% и 120% от ВВП. Болгария находится на последнем месте в Европе с 14% от ВВП. Проценты по кредитам в болгарской банковской системе вопреки низкой инфляции и макроэкономической стабилизации продолжают оставаться на одном из самых высоких в Европе уровне и действуют как угнетающий фактор на экономический рост. При ставке ЛИБОР в среднем меньше 2%, банки в Болгарии отпускают кредиты под 12-16%, а платят по депозитам 4% годовых.

Основными причинами этого является отсутствие в Болгарии развитого современного рынка капиталов. Применительно к местным условиям болгарские банки являются монополистами без других альтернатив для кредитования реального сектора. Существующая в Болгарии плохая бизнес-среда приводит к завышению общего риск по тому или иному проекту. По данным Болгарской хозяйственной палаты, в 2002г. вследствие проблем с ликвидностью обязательства реального сектора выросли на 20% и за 2002г. составили 20 млрд.евро.

В числе основных факторов, объясняющих консервативное поведение банковской системы по отношению к кредитованию: риск в реальном

секторе экономики остается относительно высоким, наряду с этим 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 в данной области; 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 начале 2003г. начнется исчисление и распространение нового индекса межбанковского левого рынка — Sofibor. По мысли его создателей, он будет представлять из себя нечто похожее на английский Libor. Он создавался не с целью замены другого важного показателя — ставки рефинансирования (основной учетной ставки), а для его дополнения. Данный индекс будет служить банковской системе и пассивно отражать процентные ставки рынка капитала, а в будущем сможет также играть и активную роль, т.к. после его утверждения, вероятно, начнется создание других инструментов, базированных на нем. Sofibor будет показателем уровня процентных ставок на межбанковском рынке страны, т.е. по какой цене один банк будет переуступать деньги, которые получил от своих клиентов, другому.

МВФ

Болгария стала членом Международного валютного фонда в 1990г. В 1997г. в Болгарии по настоянию МВФ был введен валютный совет (жесткая привязка курса лева к дойчмарке, а затем и к евро). В дальнейшем соглашения с МВФ рассматривались как «настоящая» экономическая программа правительств РБ.

В фев. 2002г. совет директоров МВФ одобрил 2-летнее соглашение с Болгарией о резервном кредите, подписанное в конце 2001г. Оно заменило 3-летнее соглашение, срок действия которого истек в сент. 2001г., о кредите в 780 млн.долл. Размер нового займа, предоставленного МВФ равен 300 млн.долл. Кредит распределен на 9 траншей, которые предоставляются ежеквартально. Первый из них (40 млн.долл.) был сразу же переведен после одобрения соглашения советом директоров МВФ. Остальные 8 траншей (по 32,5 млн.долл.) предоставляются в зависимости от выполнения условий и параметров соглашения. Первая миссия МВФ по проверке его выполнения прибыла в Болгарию в мае 2002г., последняя — в окт. 2002г.

В меморандуме об экономической политике правительства РБ и Болгарского народного банка к данному соглашению были определены следующие макроэкономические показатели развития Болгарии в 2002г.: прирост ВВП – 4%, инфляция 3,5% (инфляция за 7 мес. 2002г. уже составила 7%), дефицит бюджета – 0,8 ВВП, рост зарплаты в общественном секторе – по 5% два раза в год.

Экономическая политика болгарского правительства должна была осуществляться в трех главных направлениях: сохранение валютного совета до присоединения РБ к ЕС; проведение взвешенной и гибкой фискальной политики, являющейся ключевой предпосылкой сохранения жизнеспособности страны в условиях валютного совета; ускорение структурной реформы для создания полноценной функционирующей конкурентоспособной рыночной экономики. Основные условия здесь должны были быть направлены на завершение процесса приватизации предприятий и улучшение бизнес-климата, на дальнейшее развитие финансовой системы для более эффективной поддержки инвестиций в частный сектор, на продолжение либерализации торговли.

По данным НСИ рост ВВП в РБ за 6 мес. 2002г. составил 4,3%, а к концу года ожидается в 4,5%. В годовом докладе по расширению ЕС Европейской комиссии в окт. 2002г. Болгария впервые официально получила статус «функционирующей рыночной экономики», способной выдержать конкурентный нажим общеевропейского рынка в среднесрочном плане.

В переговорах делегации МВФ с минфином РБ в окт. 2002г. достигнуто согласие по основным макроэкономическим показателям развития Болгарии в 2003г.: прирост ВВП – 4,8%, среднегодовая инфляция – 3,5% с достижением к концу года 4%, дефицит по текущим счетам – 5,4%.

С делегацией МВФ не удалось договориться о трех значительных изменениях в планируемом бюджете на 2003г.: о введении нулевой ставки налога на прибыль при ее реинвестировании, о введении минимальных сумм соцобеспечения и о создании специального инвестиционного фонда для рискованного капитала.

Болгария имеет намерение заменить действующее очередное двухлетнее стэнд-бай соглашение с МВФ (которое оканчивается в начале 2004г.) на т.н. «предохранительное» соглашение. Основная задача МВФ – это оказание помощи государствам, нуждающимся в финансировании дефицита платежного баланса. С помощью экспертов МВФ подготавливаются стабилизационные программы, имеющие своей целью улучшить экономическое состояние соответствующего государства.

С этой точки зрения Болгария перешла некий рубеж – дефицит текущего счета платежного баланса был стабилизирован в последние годы, даже намечилось его небольшое сокращение. В то же время бюджет был сбалансирован с достаточными резервами, которые позволяли скомпенсировать возможное ухудшение состояния текущих счетов.

Каждый год в Болгарии реализуется достаточно высокий экономический рост. Для МВФ переход к предохранительной программе тоже необходим. Болгария успешно выполняет очередное третье соглашение с МВФ. Правительство РБ располагает резервом, который превышает необходимый минимум для покрытия годовых платежей по долгу.

Критики МВФ, в основном американские, упрекают его, что МВФ широко предоставляет свои финансовые ресурсы странам, которые не очень и нуждаются в них. Проявляется нажим со стороны финансовых гигантов, которые конкурируют с фондом в предоставлении финансовых средств менее развитым странам. В результате МВФ меняет свою консервативную позицию и все в большей степени начинает поддерживать государства и особенно РБ в проведении ими активных операций по своему внешнему долгу.

Болгарское правительство показывает, что готово сделать решительные шаги в этом направлении. В конце 2001г. оно успешно вышло на международные деловые рынки с эмиссией еврооблигаций. В марте и сент. 2002г. были проведены две успешные сделки по долгу.

Минфин РБ рассматривает возможность предсрочных платежей по некоторым обязательствам к иностранным кредиторам, в т.ч. и к МВФ. Министр финансов РБ М.Велчев сделал соответствующее заявление в ходе своего визита в США в окт. 2002г. Последовало обращение МВФ о том, что «Болгария свободна произвести предсрочные платежи по обязательствам к фонду, но это будет являться знаком того, что у РБ нет финансовых потребностей, связанных с платежным балансом. Таким образом, не представляется возможным, чтобы Болгария предсрочно платила по своим обязательствам и вместе с тем имела бы соглашение, которое не носило бы предохранительный характер».

Переход к предохранительному соглашению с МВФ означает, что РБ хорошо справляется с выплатой своего внешнего долга. На фоне хороших данных развития экономики и успешных операций по замене бренди-облигаций на глобальные облигации подготовка предохранительного соглашения будет выглядеть логичным шагом, который усилит доверие финансовой общности к правительству РБ и поддержит ожидаемое повышение кредитного рейтинга.

В случае подписания предохранительного соглашения текущие финансовые средства не переводятся, но выполняется та же стабилизационная программа, которая применялась бы и при обычном соглашении. Это необходимо, т.к. реализация программ, разработанных МВФ, воспринимается рынками как «печать одобрения» по проведению правильной экономической политики вне зависимости от финансирования.

Есть и определенные нюансы: в нормальном соглашении предусмотрены каждые 3 (или 6) месяца выполнение определенных макроэкономических и структурных критериев. В случае невыполнения некоторых макроэкономических критериев, проводится анализ: представляет ли это опасность для целостного состояния экономики. Если не выполняются структурные критерии, то необходимо согласие совета директоров фонда на перенос на более поздние сроки выполнения принятых обязательств (waiver).

В случае предохранительного соглашения анализ выполнения критериев проводится только в том случае, когда страна запрашивает финансирование платежного баланса. Это означает, что могут быть допущены отклонения от макроэкономических критериев на более длительный период и в больших размерах, но к дате поступления финан-

совых средств критерии должны быть выполнены. Что касается структурных критериев, необходимо, чтобы они выполнялись в срок. В противном случае снова необходимо запрашивать waiver, но совет директоров фонда в этом случае менее склонен к компромиссам.

Одним из аргументов против перехода к предохранительному соглашению состоит в том, что Болгария может лишиться дешевого финансирования. Ресурсы МВФ предоставляются под самые низкие проценты — в сент. 2002г. цена финансовых ресурсов фонда составляла менее 3%. Отказываясь от ресурсов МВФ, Болгария должна будет рассчитывать лишь на мировые финансовые рынки, где стоимость финансовых средств составляет более 7%.

Худшее, что может случиться со страной, потребовавшей перехода к предохранительному соглашению, это на следующем этапе снова потребовать финансирования из фонда. Таким образом, может быть нанесен ущерб финансовому имиджу страны и ее экономической безопасности. Именно по этим соображениям, если имеется определенная нестабильность платежного баланса, страны предпочитают понести затраты по обслуживанию долга к МВФ взамен на финансовую и экономическую безопасность.

Принимая во внимание, что делегация МВФ и минфин РБ не смогли договориться о проектобюджете РБ на 2003г., переход к предохранительному соглашению может быть хорошим решением и для двух сторон — Болгария сможет отклониться от заложенных параметров своего экономического развития, а МВФ не нужно будет прекращать действие соглашений с одним из своих «отличников». В то же время, МВФ будет постепенно снимать с себя ответственность за экономическое развитие РБ.

Наиболее ранним сроком перехода к предохранительному соглашению является янв. 2003г., когда совет директоров МВФ рассмотрит результаты реализации стабилизационной программы в РБ. Более прагматичный для РБ срок перехода к такому соглашению — начало 2004г., когда окончится действие очередного 2-летнего стэнд-бай соглашения.

Инвестиции

В 2002г. одним из важнейших приоритетов экономической политики старого и нового правительств РБ продолжало оставаться обеспечение стабильного притока в страну иностранных инвестиций. 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 республики важную роль.

В 2002г. не оправдались надежды болгарского правительства на увеличение иноинвестиций. 2002г. явился неудачным для Болгарии по объему привлеченных в экономику страны финансовых средств. По данным Болгарского народного банка, их общая стоимость на 2002г. составила 458 млн.долл. (3% от ВВП) и уменьшилась по сравне-

нию с 2001г. на 44% (в 2000г. — 812,9 млн.долл., 6% от ВВП).

По статье «Прямые инвестиции, дополнительные инвестиции в компании с иностранным участием, реинвестированная прибыль, инвестиции по линии СП» в Болгарию поступило 322,4 млн.долл., большая часть из которых пошла непосредственно на строительство новых предприятий или расширение существующего производства. От приватизационных сделок с участием иностранных инвесторов Болгария, по данным БНБ, за 2002г. получила 135,6 млн.долл.

За янв.-окт. 2002г. наблюдался отток иностранных портфельных инвестиций из экономики РБ в 310 млн.долл. (в основном по статье «облигации»), в 2001г., напротив, поступило 105,1 млн.долл. за счет той же статьи. В республике 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, плохая мировая экономическая конъюнктура, которая вынудила потенциальных инвесторов заморозить свои проекты в условиях низких темпов мирового экономического роста.

Объемы иноинвестиций в экономику РБ за 1992-2002гг., в млн.долл.

	Приватизация	Инвестиции*	Всего за год
1992г.	-	34,4	34,4
1993	22	80,4	102,4
1994	134,2	76,7	210,9
1995г.	26	136,6	162,6
1996	76,4	180	256,4
1997	421,4	214,8	636,2
1998	155,8	464,2	620
1999	226,7	592,1	818,8
2000	366	635,6	1001,5
2001	19,2	793,7	812,9
2002	135,6	322,4	458
Итого	1583,3	3530,9	5114,2

Инвестиции* — прямые, дополнительные, инвестиции в компании с иностранным участием, реинвестированная прибыль, инвестиции по линии СП.

По данным Болгарского народного банка, в 2002г. по объему вложенных в экономику страны средств лидирует Австрия — 128,4 млн.долл. (28% от общего объема прямых инвестиций в РБ), на втором месте Чехия — 63,9 млн.долл. (13,9%), далее следует Греция — 61,5 млн.долл. (13,4%) и Германия — 58,5 млн.долл. (12,8%).

По данным Агентства по иноинвестициям (АИИ) РБ, с 1992 по сент. 2002г. наиболее крупными инвесторами в Болгарию являются Германия — 594,5 млн.долл., Греция — 575,5 млн.долл., Италия — 460 млн.долл. и Бельгия — 420,6 млн.долл. Россия в этом списке на 9 месте — 205,9 млн.долл. Общий объем иностранных вложений в РБ за данный период составил 4851,1 млн.долл.

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 с 1992 по 2002г. составил 300 млн.долл., из них значительная часть осуществле-

на компанией «Лукойл». В 2002г. данной компанией инвестировано в экономику Болгарии 85 млн.долл. Россия выходит на 6 место в списке крупных инвесторов в экономику РБ и опережает США.

Сведения по объемам иноинвестиций, по данным
Агентства по иноинвестициям РБ, в млн.долл.

9 мес.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	всего
Германия.....	0,1	..56,6	..111	..16,2	..53,1	..31,4	..55,7	..101	..72,3	..65,1	..32	..594,5
Греция.....	0,2	..5,1	..3	..29,8	..14,6	..16,1	..3,3	..14,9	..241,1	..213,6	..33,8	..575,5
Италия.....	0	..0,2	..5,2	..2,3	..1,2	..0,4	..2,1	..23	..339,7	..77,3	..8,6	..460
Бельгия.....	0	..0,1	..0,3	..10	..0,8	..264	..31,2	..66,2	..39,8	..3,1	..5,1	..420,6
Австрия.....	13	..1	..14,7	..1,4	..12,1	..12,5	..46,9	..23,4	..88,8	..137,4	..37,4	..388,6
США.....	0	..10,5	..16,2	..16,1	..20,7	..46,6	..38,6	..49,8	..37,1	..41,4	..13,6	..290,6
Кипр.....	0,3	..1,2	..0,4	..1,4	..7,5	..20,6	..109	..109	..11,3	..29,1	..6,6	..273,8
Нидерланды.....	0,1	..0,5	..37,9	..0,9	..46,3	..10,8	..41,3	..28	..17,4	..21,6	..13,6	..218,4
Россия.....	0,3	..1,4	..2,3	..15,1	..14,4	..2	..14,8	..104	..50,8	..0,5	..0,3	..205,9
Англия.....	6,2	..5,6	..2,4	..13,7	..7,3	..15,8	..58,9	..48	..22,6	..15,5	..1,3	..194,7
Турция.....	0	..9,8	..1,3	..13,7	..7,3	..9,9	..23,8	..39,4	..19,5	..3,8	..12,9	..141,4
Испания.....	0	..0,1	..0	..0	..0	..49,6	..56,8	..3,2	..0,7	..19,4	..0,2	..129,6
Франция.....	0	..0,2	..4,2	..5	..6,5	..0,8	..3,4	..62,7	..28,9	..12	..0,5	..126,9
Швейцария.....	0,4	..6,7	..0,2	..7,9	..23,1	..31,4	..6,6	..13,1	..15	..1,5	..17,5	..123,4
Чехия.....	0	..0	..0,1	..2,3	..2,3	..4,7	..0,6	..0,1	..0	..0,4	..66,9	..77,4
Люксембург.....	0,4	..0,6	..0,6	..0,4	..0,2	..11,8	..22,7	..3,8	..0	..17,1	..0,7	..58,3
Швеция.....	0	..0	..0	..0	..1,4	..2,4	..0,9	..1,6	..0,3	..3,7	..17,3	..27,6
Ирландия.....	0	..0	..0	..17,4	..0,2	..5,2	..1	..3,7	..1	..5,5	..2,3	..25,3
Япония.....	0	..0	..0,1	..0,5	..0,6	..1,9	..1,9	..0	..1,3	..2,8	..14,6	..23,7
Венгрия.....	12,3	..0,1	..0	..0	..0,1	..0	..0,7	..1,7	..2	..1,9	..1,7	..20,5
Израиль.....	0	..0	..0,9	..0	..1,5	..0	..0	..13,8	..1,9	..0,6	..1,3	..18,8
Корея.....	0	..0	..0,3	..0,2	..22,3	..22,9	..1,8	..2,8	..6,6	..2,9	..41,4	..18,4
Лихтенштейн.....	0	..1,1	..0,1	..0	..0	..2,5	..0,8	..1,3	..3	..3,2	..1,8	..13,8
Мальта.....	0	..0	..0	..0,1	..0,1	..0,1	..8,9	..0	..0,5	..1,5	..0,8	..12
Дания.....	0	..0	..0	..1,1	..0	..1,1	..1,6	..0,3	..1,3	..0,4	..0,2	..6

В Болгарии существует ряд потенциально интересных для инвестирования объектов, продолжается процесс приватизации государственной собственности. В случае реализации заявленных планов российских организаций на территории РБ, суммарные накопленные инвестиции РФ могут превысить порог в 1 млрд.долл. 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 2003-04гг., в т.ч. и иноинвесторам, находятся и объекты болгарской конвенциональной энергетике. Завершена приватизация 36 малых ГЭС РБ, состоится разгосударствление 7 региональных систем электроснабжения (электрораспределительные компании), будут продаваться крупные ТЭС («Варна», «Русе», «Бобов ДОЛ»).

В 2002г. серьезный интерес с российской стороны проявлен к процессу приватизации и инвестиционным проектам на территории Болгарии. В конкурсе на приобретение «Булгартабак холдинг» участвует российский консорциум «Росбулгартабак» (Банк «Региональная перспектива» и фирма «Маркет-Форт»).

В мае 2002г. делегация «Межпромбанка» и «Росугля», а в июле 2002г. представитель компании «Евросибэнерго», изучали возможности поставки угля на ТЭС «Варна» и «Русе», а также их приватизации. Российская компания «Татнефть» прорабатывала перспективы покупки «Видахима». Ряд российских компаний («Зиамар», «Энергомашкорпорация») продолжают работать над проектами строительства в РБ парогазовых станций, рос-

сийская 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 ТЭС, снабжающих теплом крупные болгарские города. При условии дополнительных инвестиций в строительство на них парогазовых надстроек, позволяющих также выработать и электрический ток, существенно повышается рентабельность данных объектов. На территории Болгарии 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.

Наряду с этими 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 РБ для газоснабжения болгарских потребителей и расширением возможностей Болгарии по транзиту российского природного газа соседним странам, в т.ч. строительство газопровода в Югославию и расширению существующих мощностей в Грецию.

Крупным инвестиционным проектом в области атомной энергетики, предварительно оцениваемым в 3 млрд.долл, может стать строительство новой АЭС на площадке «Белене».

Другой возможностью расширения двустороннего инвестиционного сотрудничества является реализация трехстороннего проекта по строительству нефтепровода Бургас-Александрополис, оценивающегося в 600-700 млн.долл.

В Болгарии растет потребление сжиженного природного газа (СПГ), который является дефицитным товаром. В Болгарии отсутствуют терминальные устройства для обработки подобного рода грузов. Инвестиции в строительство одного причального приспособления для обработки танкеров с СПГ и необходимой инфраструктуры оцениваются в 20 млн.долл.

В Болгарии отсутствуют экономические предпосылки для увеличения объема болгарских инвестиций за рубеж. По данным Болгарского национального банка (БНБ), за 10 мес. 2002г. прямые болгарские инвестиции за рубеж составили 5,6 млн.долл., в 2001г. — 9,7 млн.долл. В 2002г. наблюдался отток болгарских портфельных инвестиций в иностранные ценные бумаги в 225,1 млн.долл. (по результатам 2000г. они увеличились на 22,9 млн.долл.). Сокращение болгарских портфельных инвестиций произошло по причине продаже освобожденного обеспечения (в основном облигации казначейства США) после проведенной сделки по замене внешнего долга в апр. и окт. 2002г. (брейди облигации в еврооблигации).

В 2002г. поменялось руководство Агентства по иноинвестициям. Вместо Н.Маринова исполнительным директором данного ведомства был назначен Павел Эзекиев. Новый руководитель АИИ

РБ декларировал, что намерен довести уровень иноинвестиций в Болгарию до 1 млрд.долл., из которых 500 млн.долл. будет приходиться на так называемые Greenfield investment.

Стратегия АИИ РБ на 2003г. предусматривает активизацию контактов с десятью wybranными ключевыми инвесторами в области легпрома, машиностроения, энергетики, недвижимости и высоких технологий. П.Эзекиев намерен работать по принципу «офсетной политики». Крупные госзаказы за границей могут оговариваться на определенных условиях, согласно которым потенциальные поставщики товаров будут также связаны и инвестиционными обязательствами на территории РБ. По мнению руководителя АИИ РБ осуществление такой политики является мировой практикой, которая наиболее популярна в странах с развивающимися рынками таких, как, например Чехия, Польша и Венгрия.

АИИ РБ настаивает на получении прямого доступа к торговым представителям за рубежом и возможности контролировать их работу по привлечению иностранных инвестиций в экономику РБ. Основные усилия АИИ РБ будут сосредоточены на обеспечении притока иностранных капиталов из Западной Европы, Северной Америки и России. Данное ведомство предполагает заняться также формированием за рубежом нового имиджа РБ под лозунгом «Болгария – новый корпоративный дом Новой Европы».

По мнению П.Эзекиева, уровень налоговых льгот не достаточен для привлечения иноинвесторов. Препятствиями для них служат слабое развитие инфраструктуры в Болгарии, бюрократия, существующая в административной и судебной системе, коррупция чиновников. В мае 2002г. правительство РБ представило свою новую налоговую политику на 2003–05гг., которая также затронет и интересы иноинвесторов в Болгарии.

Основными принципами новой налоговой политики правительства РБ станут стимулирование инвестиций посредством сокращения налога на прибыль, перенос основного налогового бремени с прямых на косвенные налоги, сокращение сроков применяемых амортизационных норм посредством увеличения размера ежегодных отчислений по ним.

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 обложения минфин РБ планирует перейти на единую ставку налога на прибыль и отменить налог на общины. Поэтапно ставка налога на прибыль будет сокращаться и в 2005г. достигнет 15% (2003г. – 23,5%, 2004г. – 20%).

Минфином РБ предусмотрено, что уже через год фирмы, работающие в районах с высокой безработицей, будут платить налог на прибыль по единой ставке в 15% (в 2002г. эффективная ставка – 23,5%). Целью подобных нововведений является поощрение новых инвестиций в беднейшие районы страны.

Предполагается не облагать налогом дивиденды инокомпаний, если их доля в акционерном пакете местных фирм превышает 25%. С помощью этой меры болгарские власти надеются стимулировать большие международные компании оставлять свои дивиденды в Болгарии.

Наиболее несущественно изменения предвидятся по отношению НДС, его ставка остается прежней – 20%. От НДС планируется освободить иностранные структуры, вложившие финансовые средства в проекты, стоимость которых превышает 10 млн.лв.

С целью оживления болгарского фондового рынка и решения проблемы с компенсаторными инструментами (ценные бумаги на номинальную сумму свыше млрд.долл., выданные в счет погашения ущерба собственникам национализированных в конце 40гг. предприятий; их реальная цена составляет 5–15% от номинала) большие пакеты акций госпредприятий начали продаваться через фондовую биржу за данные неденежные инструменты.

В 2002г. с целью достижения большей эффективности в разгосударствлении остающихся в собственности государства предприятий был изменен Закон о приватизации и следприватизационном контроле (ЗПСК).

Закон вводит принцип равноправного участия всех субъектов в процессе приватизации, отменяя все существовавшие преференции (предусмотрены раньше для трудовых и менеджерских коллективов). В соответствии с ЗПСК теперь предпочтительнее отдается платежам, производимым живыми деньгами, перед неденежными платежными средствами. Для достижения большей прозрачности отменяется метод приватизации путем проведения переговоров с потенциальными покупателями. Исключения будут допускаться только по отношению к большим монополиям. Разгосударствление остальных предприятий будет происходить только путем торгов, конкурса или через фондовую биржу.

В конце марта 2002г. данный Закон вступил в силу. Открыты приватизационные процедуры по наиболее спешным проектам: холдинг «Булгартабак», Болгарскую телекоммуникационную компанию (БТК), банк «Биохим», Государственный страховой институт, холдинг «Фармахим».

Правительству РБ не удалось достичь заложенных в бюджет 2002г. параметров приватизации, когда доходы по этой статье должны были составить 300 млн.долл., включая сюда поступления от продажи таких государственных монополий, как БТК и «Булгартабак».

Данная ситуация сложилась в основном из-за череды скандалов вокруг наиболее крупных приватизационных сделок с «Булгартабаком» и БТК, подорвавших престиж правительства РБ, вице-преьера министра, министра экономики Н.Василева. Экономический блок кабинета С.Сакскобуррготского обвиняется оппозицией в создании непрозрачных условий приватизации, преследовании в ходе этого процесса личных выгод, отсутствии крупных иностранных стратегических инвесторов.

Наиболее удачно была проведена приватизация банка «Биохим». Данная сделка была завершена 7 окт. 2002г., 99,6% акционерного пакета банка, находившегося ранее в руках государства,

приобрел Банк Австрии «Кредитанштальт». Цена сделки составила 82,5 млн. евро при соотношении цена/ балансовая стоимость – 2:1.

В сент. 2002г. было объявлено о приватизации Банка ДСК. Болгарские власти планирует продать последний оставшийся в руках государства банк к концу апр. 2003г. Свои предложения на приобретение от 80 до 100% капитала Банка ДСК подали три кандидата: австрийский «Эрсте банк», венгерский ОТП и греческий «Пирейс банк».

Экспорт

Более низкий внешний спрос в странах-членах Европейского союза и в соседних балканских странах отрицательно отразился на темпах болгарского экспорта. В результате падения темпов роста мировой экономики в 2001г. значительно снизились цены на международных товарных рынках, в т.ч. и на ключевые товары болгарского экспорта.

Несмотря на влияние рецессии мировой экономики и неблагоприятной конъюнктуры основных товарных рынков объем внешней торговли РБ за янв.-нояб. 2002г. увеличился на 4,4% по сравнению с тем же периодом 2001г. и составил 11934,5 млн.долл. Экспорт РБ вырос по стоимости на 5,7% и достиг 5021,9 млн.долл.

Объем поставок непродовольственных сырьевых товаров (без топлива) увеличился за 11 мес. 2002г. на 20% и составил 306,6 млн.долл. Машин, оборудования и транспортных средств – на 21% и достиг 627 млн.долл., на них приходилось 13,3% всего экспорта РБ.

Экспорт разных готовых изделий (25,2% всего экспорта) увеличился на 17,6%, до 1006,7 млн.долл., поставки продуктов питания выросли на 40% и достигли 414 млн.долл.

Сократился экспорт минтоплива, смазочных материалов на 24,8%, а их стоимостный объем составил 484,4% млн.долл. Поставки обработанных изделий по видам материала, занимающих 22% всего экспорта, сократились на 0,6%, до 1119 млн.долл. Сократился также экспорт напитков и табачных изделий на 6,6% (112,6 млн.долл.), химпродуктов на 6,1% (432,6 млн.долл.). В 2002г. РБ получила 500 млн. евро от торговли оружием и товарами двойного назначения. Эти цифры не учитываются во внешнеторговой статистике.

Импорт РБ увеличился за янв.-нояб. 2002г. на 3,5% по сравнению с 11 мес. 2001г. и составил 6912,6 млн.долл.

Импорт машин, оборудования и транспортных средств, на которые приходилось 27,7% всего импорта, вырос за указанный период на 6,9% и составил 1931 млн.долл. Импорт обработанных изделий (21% всего импорта) увеличился на 8,9% и достиг 1452 млн.долл. Объем поставок готовых изделий возрос на 20,5%, до 475,6 млн.долл.

Сократились закупки минтоплива и масел на 14,8% (1146,6 млн.долл.) и сырьевых непродовольственных товаров на 15,4% (249,9 млн.долл.).

Несмотря на опережающее развитие экспорта по сравнению с импортом РБ, отрицательное торговое сальдо за 11 мес. 2002г. составило 1352 млн.долл. Основная его часть (52,8%) была получена в торговле с Россией. По оценке МВФ ожидается, что к концу 2002г. отрицательное сальдо торгового баланса может составить 1,7-1,8 млн.долл.

Географическая структура торговли характеризуется дальнейшим увеличением доли стран-членов ЕС. На них приходилось 55,8% экспорта РБ и 51,7% импорта. Страны ЦЕССТ занимали 5,3% экспорта и 7,2% импорта. Страны СНГ 4,3% экспорта и 18,3 импорта РБ, в т.ч. на Россию приходилось 1,6% экспорта и 14,7% импорта РБ.

В 2002г. экспорт РБ (fob) увеличился на 5,7% по сравнению с пред.г., за счет увеличения объема поставок потребительских товаров, в меньшей степени инвестиционных товаров. Экспорт энергетических ресурсов несколько сократился (на 3,6%), остался на том же уровне экспорт сырья и материалов (их удельный вес в всем импорте РБ в 2002г. составил 40,9%). Экспорт потребительских товаров вырос на 2,6% и инвестиционных товаров на 0,6%.

Товарная структура экспорта Болгарии в 2000-02гг., уд. вес в %

	2000г.	2001г.	2002г.
Потребительские товары	29,9	33,3	35,9
Сырье и материалы	44,1	40,8	40,9
Инвестиционные товары	11,5	12,2	13,1
Энергетические ресурсы	14,5	13,7	10,1
Всего экспорт, fob	100	100	100

Несмотря на чувствительное увеличение экспорта электрической энергии в 2002г. по сравнению с 2001г., из-за сокращения экспортированных нефтепродуктов, экспорт энергетических ресурсов сократился за янв.-нояб. 2002г. по сравнению с тем же периодом 2001г. на 2,6%. Сокращение экспорта нефтепродуктов произошло из-за колебания цен на сырую нефть.

Товарная структура импорта Болгарии, уд.вес в %

	2000г.	2001г.	2002г.
Потребительские товары	15,3	17,3	19,2
Сырье и материалы	33	35,4	35,2
Инвестиционные товары	24,5	24,6	25,2
Энергетические ресурсы	27,2	24,6	19,2
Всего импорт, cif	100	100	100

Источник: Болгарский народный банк

Общий импорт (cif) в 2001г. увеличился на 3,5% в основном за счет увеличения закупок инвестиционных товаров на 0,6% и потребтоваров на 1,9%. Сократился импорт энергетических ресурсов на 6% и сырья и материалов на 0,2%.

В 2002г. по сравнению с 2001г. увеличился импорт РБ потребтоваров (на 1,9%) и инвестиционных товаров (на 0,8%). Сократился импорт энергетических ресурсов (на 6%).

Экспорт. Снижение темпов роста европейской экономики и низкая покупательная способность соседних с Болгарией стран способствовали снижению темпов роста болгарского экспорта в 2002г. – на 5,7%.

За весь год экспорт Болгарии в Европейский союз повысился на 0,6% по сравнению с тем же месяцем 2000г. В период последнего квартала 2001г. был отмечен самый низкий темп роста экспорта в ЕС. За весь же год экспорт в страны ЕС повысился на 7,6% по сравнению с 2001г. и составил 2800,9.

Рост экспорта в этот регион в 2002г. по сравнению с 2001г. составил в Ирландию – 37,5%, Финляндию – 23,1%, Голландию 22,6%, Великобританию – 17,5%, Грецию – 13%, Италию 7,1%, Бельгия – 6,5%, Швецию – 5,2%, Германию – 6,4%, Австрию – 4%, Испанию – 1,4%. Сократился объем болгарских поставок в Люксембург на 48,2%, Португалию – на 10,6%, Данию – на 4,9%.

За нояб. 2002г. экспорт в группу стран не входящих в ОЭСР упал на 10% в сравнении с тем же месяцем 2000г. В наибольшей степени экспорт уменьшился в США (на 14,1%). Экспорт Болгарии в Турцию вырос на 22,8%. За 2002г. экспорт в РБ увеличился в Балканские страны по сравнению с 2001г. Наиболее заметный рост экспорта в Хорватию (279,2%), Албанию (на 39%), в Турцию (22,8%) Румынию (22,2%), Грецию (13%), Македонию (на 8,6%), Боснию и Герцеговину (4,4%). В то же время экспорт РБ в Югославию сократился на 23,3%.

Экспорт в СНГ и Балтийские страны упал на 19,1%, что произошло за счет спада экспорта РБ в Эстонию (33%), Россию (27,1%), Украину (17,1%), Литву (2,8%). Возрос экспорт РБ в Албанию (39%), в Латвию (17%). За янв.-нояб. 2002 экспорт РБ в страны ЦЕФТА увеличился на 17,7%.

В дек. 2002г. импорт из стран-членов СНГ и балтийских стран сократился на 19,2% относительно того же месяца 2002г, причиной резкого сокращения импорта из Эстонии (25%), России (21%) и Украины (3,9%). Это произошло за счет заметного увеличения экспорта в Словакию (24,7%), Румынию (на 22,2%), в Словению (17,6%), в Польшу (9%), в Венгрию (5,8%).

Импорт. Рост общего импорта РБ (СИФ) – (на 3,5%) приходится в основном на увеличение импорта из Евросоюза (на 7,7%) и на группу стран не входящих в ОЭСР (на 8,5%), в то же время сократился импорт РБ из стран СНГ (на 19,2%), стран-членов ЦЕФТА (на 0,8%)

За 2002г. увеличился импорт почти из всех стран членов ЕС, наибольшее увеличение из Италии (25,3%), Испании (24,1%), Великобритании (12,6%), Греции (12,3%), Австрии (9,7%), Португалии (8%), Дании (4,5%). В то же время сократился импорт РБ из отдельных стран-членов ЕС Финляндии (29,6%), Дании (29,5%), Люксембург (17,6%), Швеции (10,6), Бельгии (0,7%).

Таможенный тариф-2002

В правительственной программе управления РБ на период до 2005г. к числу приоритетов в сфере внешней торговли правительство Болгарии относит также завершение создания договорно-правовой базы двусторонних и многосторонних экономических отношений; сближение национальной торговой политики с торговой политикой ЕС.

В конце дек. 2001г. совмин РБ принял постановление «О принятии Комбинированной номенклатуры и введении Интегрированного таможенного тарифа РБ», которое вступило в силу с 01.01.2002г. Новый тариф значительно отличается от тарифа, действовавшего в предыдущем году и является унификацией болгарского законодательства с законодательством Европейского союза, а также последовательным сближением с комбинированной номенклатурой ЕС. Введение новых нормативных актов в указанной сфере на 2002г. связано с подготовкой в РБ раздела о таможенном союзе, являющегося важной составной частью переговорного процесса между РБ и ЕС о будущем вступлении Болгарии в Евросоюз. При их принятии учитывались также обязательства Болгарии перед ВТО (членом которой она является с 1996г.) и обязательства, принятые ею в соответствии с преференциальными соглашениями о зоне свободной торговли.

Комбинированная номенклатура РБ 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 описания), 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 Болгарии, который, в отличие от прошлого, состоит только из двух колонок: ставок пошлин (в соответствии с режимом наибольшего благоприятствования) и дополнительных единиц измерения.

В отдельном приложении к этому правительственному постановлению указаны страны, которым РБ предоставляет режим наибольшего благоприятствования (в их число входит Россия). Болгария предоставляет в одностороннем порядке преференциальные ставки пошлин (в соответствии с Общей системой преференций) при импорте значительного числа товаров из развивающихся стран. Коды этих товаров указаны в соответствующих приложениях к таможенному тарифу (ранее они указывались и отдельной колонке тарифа). При импорте данных товаров, происходящих из многих развивающихся стран, применяются пошлины 70% ставок пошлин, используемых при режиме наибольшего благоприятствования а при импорте этих 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 РБ в 1998г. При импорте товаров, происходящих из стран Европейского союза, с которыми РБ 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.

В нескольких приложениях указаны многие виды фармацевтической продукции, импорт которых не облагается пошлинами. К ним относятся фармацевтические субстанции.

Интегрированный таможенный тариф должен использоваться при применении всех мер, касающихся импорта и экспорта, в т.ч. при применении торговой, сельскохозяйственной, таможенной и другой политики, статистического учета импортируемых и экспортируемых товаров.

Введение Интегрированного таможенного тарифа положительно отразится на реализации экспортно-импортных сделок. Это позволяет участникам внешнеэкономической деятельности быстро ориентироваться в возможностях выполнения их сделок, поскольку в данном случае можно получить исчерпывающие ответы на важные вопросы относительно существования различных огра-

ничений (регистрации, разрешений, запретов) при экспорте и импорте, наличия необходимых документов, видов оплаты.

При министре финансов РБ создается Комитет из представителей всех министерств и ряда других организаций. Комитет принимает процедурные правила своей деятельности, которые после их утверждения публикуются в газете «Дыржавен вестник». По инициативе председателя или по просьбе отдельных членов Комитет может рассматривать 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 совет министров, Комитет представляет свою позицию относительно их применения компетентными органами по возможности их включения в Интегрированный таможенный тариф. Такой подход является значительным шагом вперед, поскольку гарантирует выполнение нормативного акта в таком виде, в каком он будет принят.

Введение Интегрированного таможенного тарифа приведет к уменьшению коррупции, т.к. участники внешнеторговой деятельности будут более подготовленными к диалогу с таможенными органами относительно требований по реализации экспортно-импортных сделок.

В соответствии с правительственным постановлением Таможенное агентство РБ является ответственным органом по разработке, поддержанию и распространению Комбинированной номенклатуры и Интегрированного таможенного тарифа. В этих целях оно должно использовать электронные технологии.

В таможенном тарифе РБ 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. В соответствии с договоренностями с ВТО, ЕС и с соглашением с МВФ на 2002г. 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.

В 2002г. среднеарифметическая ставка импортных пошлин в РБ составляет 11,29% (в 2001г. – 12,42%). Ставка пошлин при импорте с/х товаров равна 20,59% (в 2001г. – 21,93%), а промтоваров – 9% (в 2001г. – 10%). В болгарском таможенном тарифе на 2002г. разница между болгарскими и европейскими пошлинами на промышленные товары сократилась в среднем на 1/5.

В 2002г. ввозные пошлины для 18% товарных позиций являются нулевыми. Это топливно-сырьевые товары, материалы, лекарственные средства. Для 20% товарных позиций ставки пошлин составляют от 2 до 5%, для 30% позиций – 6-10%, для 15% позиций – 11-15%, для 10% позиций – до 20%. Для 0,23% товарных позиций ставки ввозных пошлин превышают 25%, к ним относятся удобрения, изделия из стекла, керамики, фарфора, текстиль и изделия из него, обувь.

При импорте промтоваров из стран, с которыми РБ заключила преференциальные соглашения о зонах свободной торговли, ввозные пошлины не взимаются. С начала 2002г. не облагаются пошлинами промтовары при импорте из ЕС, ЕАСТ и Турции. Ликвидированы последние оставшиеся пошлины в торговле промтоварами со странами ЦЕССТ (это относится к импорту ряда товаров из Польши и Румынии). Среднеарифметическая ставка пошлин при импорте промышленных товаров из Македонии уменьшилась и составила в 2002г. 1,2%.

Существенные изменения произошли в новом таможенном тарифе РБ 2002г. при обложении импортируемых продтоваров. В РБ считают, что наиболее серьезным изменением стало введение с 2002г. специфических пошлин (наряду с адвалорными) при ввозе мяса птицы. До 2002г. 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 ЕС.

По вопросу ликвидации адвалорных пошлин необходимо достижение специальных договоренностей с ВТО. В таможенном тарифе на 2002г. предусмотрены сезонные нулевые пошлины при импорте ячменя, кукурузы, семян подсолнечника, подсолнечного масла, фасоли и чечевицы. В течение года без пошлин будет осуществляться импорт пшеницы, кукурузного крахмала для фармацевтических целей. В соответствии с таможенным тарифом РБ 2002г. появилась возможность беспошлинного импорта 5 тыс.т. рафинированного масла в течение июня, июля и авг.

В отношении таможенного тарифа на 2003г. можно отметить: Комбинированная номенклатура таможенного тарифа РБ 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» (НБН) составляет 11,31%. Для промтоваров она составляет – 8,62%, адвалорные ставки с/х товаров – 21,97%.

В 2002г. среднеарифметическая ставка была в размере 11,13%, для промтоваров – 8,57%, для с/х – 21,33%. 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, ЦЕФТ-ТА 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%. Ожидаемая сумма поступлений от взимания таможенных пошлин и др. платежей будет такая же как в 2002г. (244 млрд.лв. нетто-кассовое выполнение), при условии, что структура импорта останется неизменной.

Таможенный тариф-2003

В 2003г. предстоит дополнительная либерализация торговли с Израилем, Македонией и Югославией, а также углубление либерализации в товарообороте с ЕС с/х продуктами. На основании изменений и дополнений к постановлению Совета министров №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, договоренные 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 учетом года по конкретным годам и конкретным тарифным номерам.

До сих пор взаимосвязанные и конвенциональные пошлины по таможенному тарифу РБ по линии ВТО не публиковались. С 2003г. все автономные пошлины, которые суспензированы (временно отменены), будут вноситься в отдельный список №5 к таможенному тарифу. После принятия изменений в Законе о таможах, этот список станет предметом отдельного нормативного акта – скорее всего распоряжения, принятого постановлением правительства РБ.

В распоряжении будут регламентированы условия и порядок предоставления тарифных суспензий и квот на автономном основании. Будет введена европейская практика в этой сфере. В рамках переходного периода, до тех пор, пока будет введен таможенный тариф на 2003г., в целом будут сохранены действующие в настоящее время ставки таможенных пошлин.

Будут действовать некоторые исключения и, прежде всего, в тех случаях, когда конвенциональные пошлины дают возможность применения более высоких пошлин, но, в то же время, 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» РБ предложило сократить количество подобных товаров.

В таможенном тарифе на 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 удорожает.

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 РБ лекарств.

Сельскохозяйственные товары. В таможенном тарифе на 2003г. произведено минимальное увеличение ставок пошлин на сырое и переработанное рапсовое масло (до уровня, действующего в

ЕС). Основная причина такого повышения состоит в том, что при действующих ставках пошлин рапсовое масло оказывалось дешевым заместителем, используемым в производстве подсолнечного масла.

Выравнены пошлины на замороженные цыплячьи ножки (евростандарт) и замороженные куриные четвертинки (US – стандарт для ножек). В замороженном состоянии они трудно различимы.

Изменены ставки пошлин на сырое и переработанное соевое, пальмовое и кокосовое масло. В РБ применяются по ним нулевые ставки пошлин, в то время как конвенциональные пошлины составляют от 10 до 40%. По предложению минфина РБ эти ставки поднимаются до уровня в ЕС. Но в 2003г. ставки пошлин на указанные виды масел составят 2,5-3,5%, а в дальнейшем будут повышены. Такая же ситуация складывается с какао порошком, маслом какао и бананами.

По заявлению отраслевых союзов приняты тарифные квоты в 300 т. на мороженное безкостное мясо домашних свиней при ставке пошлины 250 евро за 1 т. с 1.04. до 30.06. и 9000 т. на сало при нулевой ставке пошлины (до сих пор квота на сало была не ограничена). Для нужд производства пектина вводится годовая беспошлинная квота в размере 2500 т. яблочных прессовок. Предусмотрены сезонные нулевые пошлины для ячменя и кукурузы, и на весь год – для пшеницы и кукурузного крахмала, используемых в фармацевтической промышленности, а также сезонное сокращение пошлин на фасоль и чечевицу.

Промышленные товары. Сохранены временные суспензии на автономные ставки пошлин и существующие ставки пошлин на товары массового импорта из стран не преференциальных партнеров.

Минфин РБ считает необходимым изменять в ближайшее время предоставленные безусловные преференции в виде нулевых ставок пошлин при импорте минеральных и химических удобрений, добавок к смазочным маслам и кинолентам. По всем этим товарным позициям ставки пошлин по таможенному тарифу РБ нулевые, имеется значительный импорт и ставки пошлин, действующие на эти товары в ЕС значительно выше.

В мае 2001г. было подписано соглашение о зоне свободной торговли между Болгарией и Израилем. С его вступлением в силу были полностью устранены пошлины в торговле промышленными товарами, доля которых в импорте РБ из Израиля составляет 85,9%, а в импорте Израиля из РБ – 95,6%.

В мае 2001г. в Софии было подписано соглашение о зоне свободной торговли между Болгарией и Литвой. Данным соглашением с 1 янв. 2002г. предусмотрена ликвидация пошлин в торговле всеми промышленными товарами, в т.ч. «чувствительными». К последним относятся импортируемые РБ из Литвы отдельные виды топливно-сырьевых и химтоваров, изделия из древесины, текстиль и изделия из него, обувь, машины, аппараты. Среди болгарских товаров, поставляемых в Литву, можно назвать некоторые виды продукции черной металлургии, удобрения, изделия из пластмассы, кожи, древесины, текстиль и изделия из него, стекло.

В торговле с/х товарами две страны предоставляют значительные взаимные скидки в виде тарифных квот с преференциальными пошлинами.

При экспорте в Литву льготы предоставляются для следующих болгарских товаров: свинины, мяса мелкого рогатого скота, цыплят, брынзы, некоторых видов фруктов и овощей, изделий из шоколада. Болгария предоставила льготы при импорте из Литвы мяса крупного рогатого скота, рыбы, порошкового молока, брынзы, мороженого.

В дек. 2001г. было подписано соглашение о зоне свободной торговли между Болгарией и Хорватией, согласно которому эта зона будет создана к 1 янв. 2003г. Большая часть промышленных товаров в торговле между этими двумя странами с 1 янв. 2002г. пошлинами не облагается. В 2002г. пошлины сохраняются для ограниченного числа товаров (50% от пошлин, применяющихся при режиме наибольшего благоприятствования).

К импортируемым РБ из Хорватии товарам относятся: некоторые виды топлива и масел, химическая продукция, фармацевтика, парфюмерия, косметика, удобрения, мыло, стиральные препараты, пластмассы, изделия из кожи, текстиля, некоторые виды изделий из стали и алюминия, машины и запасные части, мебель. В числе болгарских товаров, поставляемых в Хорватию, — мрамор, гипс, топливо и масла, вакцины для животных, фармацевтическая и парфюмерная продукция, удобрения, пластмассы, текстиль и изделия из него, обувь, машины, инструменты, мебель. С 1 янв. 2003г. пошлины на указанные товары будут устранены.

В июне 2001г. Болгария подписала меморандум о взаимопонимании облегчении торговли с шестью балканскими странами, включая Хорватию. Это была инициатива в рамках Пакта о стабильности. Она предусматривает, что до конца 2002г. эти государства заключат между собой двусторонние соглашения о свободной торговле.

В дек. 2001г. Болгария подписала соглашение о свободной торговле с Эстонией. С 1 янв. 2002г. полностью ликвидированы пошлины во взаимной торговле промышленными товарами. Данное соглашение является первым соглашением, подписанным Болгарией, в котором отсутствует переходный период до полной либерализации торговли промышленными товарами. Такое положение более выгодно для Эстонии, поскольку в ее поставках в РБ преобладают именно промтовары: запчасти к автомобилям (30%), целлюлоза, бумага и картон (23%), текстильные изделия (5,2%), мебель (3,57%), машины (3,2%).

Большое количество разнообразных с/х товаров, поставляемых из Болгарии в Эстонию, не облагается ввозными пошлинами. В свою очередь РБ предоставила Эстонии для многих продтоваров значительные преференции в виде тарифных квот с нулевыми или уменьшенными пошлинами. Это касается замороженного мяса, рыбы, молока, сметаны, брынзы, мясных и рыбных консервов, шоколада, бисквитов, фруктовых и овощных соков, минеральной воды.

Для реализации указанных мер правительство Болгарии решило обратиться за иностранной помощью. В конце 2001г. министр финансов РБ М.Велчев подписал трехлетний договор с английской фирмой «Краун Эйджентс» о консультировании болгарской таможенной администрации. В нем говорится о том, что при Таможенном агентстве РБ будет создан консультационный совет во главе с англичанином М.Кэмбелом. Общее число

иностранных консультантов — специалистов по таможенным вопросам составит 37 чел.

Процесс либерализации внешнеторгового режима в РБ негативно сказывается на развитии торговли между Россией и Болгарией, и на конкурентоспособности российских товаров на болгарском рынке. Это станет особенно заметно в 2002г., когда все промтовары, импортируемые Болгарией из ЕС, ЕАСТ, ЦЕССТ, Турции, Македонии, перестанут облагаться пошлинами в соответствии с соглашениями о зоне свободной торговли. Пошлины также не взимаются при импорте многих промтоваров из Израиля, Литвы Хорватии, Эстонии. Полностью взимание пошлин при ввозе всех этих товаров из данных стран прекратится в ближайшие годы.

Аналогичные промтовары, прежде всего машинотехнические, импортируемые из России, облагаются в Болгарии довольно высокими пошлинами. Этот факт подтверждается данными из нового таможенного тарифа РБ (несмотря на некоторое снижение ставок пошлин по его первой колонке по сравнению с прошлогодним тарифом). В 2002г. ставки болгарских таможенных пошлин при импорте тракторов из России составляют 7% и 11,3%, в то время как из ЕС и ЦЕССТ — 0; легковых автомобилей: из России — 10 и 11,5%, из ЕС и ЦЕССТ — 0; грузовых автомобилей: из России — 10 и 17,5%, из ЕС и ЦЕССТ — 0.

Реализация действующих преференциальных соглашений о зоне свободной торговли между Болгарией и указанными странами, а также подписание в 2002г. подобных соглашений еще с целым рядом стран стало дополнительным тормозом к доступу российских товаров на болгарский рынок.

Малый бизнес

Многолетняя программа ЕС для развития малых и средних предприятий (МСП). 1 апр. 2002г. Совет министров РБ принял решение об участии Болгарии в Многолетней программе ЕС по развитию предприятий и предпринимательства, в т.ч. малых и средних предприятий на 2001-05гг. Эта программа является основной программой главной дирекции «Предприятия» Европейской комиссии. Она является продолжением многолетней программы по малым и средним предприятиям на 1997-2000г., но имеет более расширенный охват, т.к. включает в себя предмет деятельности предыдущих главных дирекций «Индустрия», «Малые и средние предприятия», «Инновации».

Основными целями программы являются: повышение роста и конкурентоспособности бизнеса в глобализированной экономике, основанной на знаниях; поддержка предпринимательства; упрощение и улучшение административных и нормативных рамок бизнеса, особенно в области научных исследований, инноваций и создания бизнеса; улучшение финансовых условий бизнеса, особенно для МСП; обеспечение более лучшего доступа бизнеса к услугам, программам и сетям ЕС, улучшение их координации.

К конкретным проектам, в которых Болгария может участвовать в 2003г. относятся: образование и обучение предпринимательству; услуги по поддержке бизнеса, начало нового бизнеса; использование информационных технологий; национальная политика по поддержке электронной торгов-

ли; развитие ИТ и электронного бизнеса; процедуры по оценке соответствия; группирование экономической деятельности, доступ к финансированию МСП; реструктуризация, несостоятельность и повторное начало бизнеса.

Финансовые инструменты по реализации программы направлены к финансовым посредникам – банкам, гарантийным фондам, фондам рискованного капитала, а также к инкубаторам.

Облегчение стартового бизнеса (Start-up facility). Помогает началу деятельности и финансированию МСП в их первой начальной фазе, при этом инвестиции осуществляются наравне с частными акционерными инвесторами в соответствующие специализированные фонды рискованного капитала.

Таковыми фондами являются: фонды для зарождающегося бизнеса; фонды, действующие на региональном принципе; фонды, специализирующиеся в специфичных секторах или технологиях; фонды, эксплуатирующие результаты научно-исследовательской деятельности (например, при НИИ), которые впоследствии генерируют рискованный капитал для МСП.

Start-up facility будет приобретать доли акций в бизнес-инкубаторах наравне с частными инвесторами. Работа и инкубаторами будет осуществляться таким же образом, как с фондами рискованного капитала,

Гарантийная схема для МСП (SME Guarantee facility). Предоставляет встречные гарантии или совместные гарантии по гарантийным схемам, действующим в странах-членах (Норвегии, Исландии, Лихтенштейне) и странах-кандидатах, а также прямые гарантии в случае наличия подходящего финансового последника.

Гарантийная схема по МСП предлагает четыре продукта.

1. Гарантии при займах, предоставляемых на оказание помощи предприятиям, имеющим возможности роста, число занятых в которых составляет до 100 чел.

2. Гарантии по микрозаймам для микропредприятий с числом занятых до 10 чел. Предусмотрена дополнительная помощь для компенсации более высоких административных затрат, присущих такой деятельности.

3. Встречные или совместные гарантии по соответствующим гарантийным схемам для инвестиций в предприятия с числом занятых до 250 чел. Европейский инвестиционный фонд не предоставляет прямых гарантий фондам рискованного капитала.

4. Гарантии, покрывающие портфель займов для финансирования информационно-технологического оборудования, софтвера и обучения, связанных со специфической деятельностью с целью поддержки использования интернета и электронной торговли. Приоритет имеют малые предприятия с численностью персонала до 50 чел.

Оказание помощи зарождающемуся бизнесу. Seed Capital Action имеет целью стимулировать накопление капитала для создания инновационного нового бизнеса через фонды зарождающегося бизнеса, инкубаторы или аналогичные организации, в которых участвует Европейский инвестиционный фонд (EIF).

Целью оказания помощи на основе этой программы является обеспечение долгосрочной занятости дополнительных инвестиционных менедже-

ров (рисковый капитал), которые затем должны обслуживать инвестиции в фондах для зарождающегося бизнеса. Помощь осуществляется в виде субсидий, покрывающих часть управленческих расходов.

Финансовые посредники, которые желают получить поддержку по этой программе, должны обращаться в Европейский инвестиционный фонд, администрирующий финансовые инструменты «Многолетней программы». Национальным координатором по этой программе в Болгарии является Агентство по малым и средним предприятиям (asme.bg).

В Болгарии также есть 8 евроинфоцентров, созданных при поддержке Третьей многолетней программы ЕС по МСП. 6 центров находятся в региональных торгово-промышленных палатах (София, Пловдив, Стара Загора, Ямбол, Враца, Добрич), а 3 центра – в Агентствах по региональному развитию (Русе, Санданск).

БРАЗИЛИЯ

Банки

В банковском секторе продолжается концентрация капитала. Количество банков снизилось со 182 до 171 вследствие ухода с рынка нескольких иностранных банков и слиянию отдельных национальных банков. Всего с 1994 по 2002г. было ликвидировано 57 банков, общее количество банков снизилось с 246 до 171, было проведено 3 программы санации банковской системы: Proes (для региональных банков), Proeg (для частных банков), Proef (для федеральных банков).

Количество банков по форме собственности

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Всего	231	217	203	194	195	182	171
- государственные	32	27	23	19	19	16	14
- национальные частные	159	145	122	108	107	96	92
- иностранные частные	40	45	58	67	69	70	65

Доли государственных, частных и иностранных банков, в %

	Прибыль	Активы	Депозиты	Кредиты				
	1994г.	2002г.	1994г.	2002г.	1994г.	2002г.	1994г.	2002г.
государственные	34	16	52	33	56	43	59	28
национальные частные	56	51	41	36	39	36	36	41
иностраные частные	10	33	7	31	5	21	5	31

Одним из отрицательных факторов, влияющих на низкие темпы роста экономики, является низкий объем кредитования банковской системы Бразилии, в 2002г. составивший 378 млрд.реалов. Основными получателями кредитных средств стали (в млрд.реалов): промышленность – 118; физлица – 84; торговля – 40; сельское хозяйство – 33; жилищное строительство – 24; госсектор – 11.

Объемы кредитования банковской системы в 1996-2002гг.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
в млрд.реалов	251	258	275	286	320	332	378
в % от ВВП	31	29	30	27	28	27	24

Объем кредитования в процентном отношении к ВВП составил 24%. По данному показателю Бразилия уступает таким странам, как Уругвай (51% ВВП), США (62%), Чили (77%), Франция (91%), Южная Корея (112%), Великобритания (141%), Португалия (144%), Япония (191%). За годы правления Ф.Э.Кардозо этот показатель снизился с 37 в 1994г. до 24% в 2002г. Причиной этому являются: высокие процентные ставки, которые затрудняют доступ кредитополучателей на рынок; высокий

уровень учетной ставки Selic, к которой привязана основная часть госдолга, стимулирует банки вкладывать средства в государственные облигации, а не в кредитование реального сектора.

Основными мерами по увеличению объемов кредитования должны стать усиление конкуренции в банковском секторе вследствие приватизации отдельных госбанков, прежде всего принадлежащих правительствам штатов, и осуществления программы помощи частным банкам Proeg.

Проблемой банковского сектора остаются высокие процентные ставки, причиной чему является достаточно высокая ставка Selic и высокий банковский спрэд (разница между процентными ставками, по которым банки предоставляют кредиты и получают средства). Средняя процентная ставка для физлиц достигла в дек. 83,5%, при этом банковский спрэд составил 54,5%, что является наиболее высоким показателем с авг. 2000г. Средняя процентная ставка для юрлиц достигла 50,5%, при этом банковский спрэд составил 25%. Согласно исследованию, проводимому консалтинговой компанией Global Invest в 40 странах мира, по уровню реальных процентных ставок (номинальные ставки за вычетом инфляции) Бразилия занимает 3 место в мире после Турции и Польши.

Реальные процентные ставки в Бразилии, в %: 1995г. — 25,1; 1996г. — 16,3; 1997г. — 18,6; 1998г. — 26,7; 1999г. — 15,3; 2000г. — 10,8; 2001г. — 9; 2002г. — 9,7.

Высокие процентные ставки на рынке ведут к росту прибыли банковской системы. В 2002г. чистая прибыль бразильских банков достигла 21,3 млрд. реалов (1995г.— 5,7, 1996г.— 8, 1997г.— 7,4, 1998 — 10, 1999г.— 14,2, 2000г.— 19,5, 2001г.— 16,4). Среди отдельных банков выделяются (в млрд. реалов): «Итау» — 2,4, «Брадеско» — 2, «Унибанко» — 1,1.

Анализ деятельности 10 крупнейших бразильских банков показывает, что 44% их прибыли приходится на кредитные операции (благодаря высоким процентным ставкам, а не объемам кредитования) и 34% — на операции с государственными долговыми облигациями. Рентабельность достигла рекордной за последние годы цифры в 24,5% (1997г.— 20,6%, 1998г.— 12,5%, 1999 — 13,2%, 2000 — 15,6%, 2001 — 19,1%).

Рейтинг банков Бразилии, в млрд. реалов

Банк	Активы	Депозиты	Кредиты
1. Банко ду Бразил.....	213	96	50
2. БНДЭС.....	147	10	38
3. Брадеско.....	127	56	44
4. Кайша Экономика Федерал.....	123	76	21
5. Итау.....	97	33	26
6. Унибанко.....	70	25	22
7. Сантандер Банеспа.....	61	19	13
8. АБН Амро.....	43	14	13
9. Банк Бостон.....	35	4	9
10. Ситибанк.....	31	2	8
Всего.....	1.252	442	378

Суммарные активы банковской системы Бразилии достигают 1,252 трлн. реалов, суммарные депозиты — 442 млрд. реалов, суммарные кредиты — 378 млрд. реалов, количество банковских служащих — 505 тыс. чел., филиалов банков — 17,3 тыс., при этом по всем этим показателям на 50 крупнейших банков приходится 97%.

Банковская система Бразилии является достаточно концентрированной: на 10 крупнейших

банков приходится: 76% активов, 75% депозитов, 72% кредитов. Девальвация реала привела к росту рентабельности иностранных банков: им легче получать валютные средства от своих материнских банков. Рентабельность филиалов выше, чем у материнских групп. Рентабельность ABN Amro в Бразилии достигла 21%, в то время как в целом по миру — 7%.

Доходы

Решение соцпроблем было одной из главных задач бразильского правительства в текущем году. Из положительных результатов можно отметить повышение уровня минимальной зарплаты в апр. со 180 до 200 реалов в месяц. В 2003г. планируется увеличить ее до 240 реалов. Средняя зарплата по стране достигла 798 реалов, при этом в реальном исчислении (с учетом инфляции) она снизилась на 3,8%. Падение реальных доходов населения происходит четвертый год подряд: 1996г. — 7; 1997г. — 2; 1998г. — 0; 1999г. — -5,5; 2000г. — -0,6; 2001г. — -3,9; 2002г. — -3,8.

Прожиточный минимум, или стоимость продовольственной корзины, достиг 190 реалов в среднем по стране, при этом в отдельных регионах она превышала 250 реалов.

Правительству не удалось сдержать рост безработицы: ее показатель составил 7,1%. Уровень безработицы в Бразилии ниже, чем в среднем по Латинской Америке (9,3%), при этом в отдельных странах она достигла следующих показателей: Аргентина — 21,5%, Колумбия — 16,8%, Уругвай — 16,5%, Мексика — 2,8%.

Уровень безработицы в Бразилии, в %: 1997г. — 5,7; 1998г. — 7,6; 1999г. — 7,6; 2000г. — 7,1; 2001г. — 6,2; 2002г. — 7,1.

Уровень безработицы в разных возрастных категориях населения достигает: 15-17 лет — 17%; 18-24 лет — 14,7%; 25-29 лет — 8,2%; 30-39 лет — 5,9%; 40-49 лет — 4,5%; 50-59 лет — 3,2%. Среди занятого населения 58% приходится на мужское и 42% — на женское население.

Основным приоритетом деятельности нового правительства Бразилии объявлена борьба с бедностью и голодом. Образован Секретариат по продовольственной безопасности и борьбе с голодом (руководитель Секретариата Ж.Гразиано имеет статус федерального министра). Начинается реализация программы «Нет голоду». Программа включает в себя 41 акцию, одна из них — предоставление ежемесячных денежных пособий в 50 реалов нуждающимся семьям, при чем эта сумма должна быть потрачена исключительно на приобретение продовольствия. Из других акций следует отметить улучшение жилищных условий и повышение образовательного уровня беднейших слоев населения, создание в муниципалитетах советов по продбезопасности. В I пол. 2003г. должно начаться осуществление программы в 959 бразильских городах. Программа охватит 2,2 млн. семей (в перспективе должна за 4г. охватить 9,3 млн. семей). Бюджет программы на 2003г. составляет 5 млрд. реалов, при этом 1,8 млрд. — средства из бразильского бюджета, а 3,2 млрд. реалов предоставили Межамериканский банк развития, Мировой Банк и ООН.

В связи с реализацией социальных программ объявлен курс на экономию госрасходов. Перенесены торги на покупку авиатехники для нужд ВВС

Бразилии, а также тендеры на строительство новых автодорог.

Реформа системы социального обеспечения, наряду с принятием законов о банкротстве и о «монетарной ответственности» и установлением автономии Центробанка Бразилии, объявлена приоритетом в законодательной деятельности правительства.

Согласно прогнозам, в 2003г. рост ВВП составит 2%, инфляция — 11%, прямые иноинвестиции — 15 млрд.долл., учетная процентная ставка — 20%, положительное сальдо торгового баланса — 15 млрд.долл., средний валютный курс — 3,4 реала/ 1 доллар. Доходы бюджета должны составить 352 млрд.реалов, расходы — 318 млрд.реалов.

Инвестиции

Доля инвестиций в ВВП страны составляет 18%. В 2002г. произошло снижение объема инвестирования на 4,1%.

Динамика инвестиций в бразильской экономике, в млрд.долл.: 1996г. — 104; 1997г. — 218; 1998г. — 214; 1999г. — 98; 2000г. — 265; 2001г. — 156; 2002г. — 127.

Основными отраслями, в которые направлялись инвестиции, стали: электроэнергетика — 22%, нефтегазовая промышленность — 19%, производство транспортного оборудования — 8%, телекоммуникации — 7%, нефтепереработка — 5%. Среди регионов лидерами являются Юго-Восточный (57% инвестиций) и Южный (10%).

Доля госкомпаний в объеме инвестирования в стране снизилась до 5%. Для сравнения: в 80гг. она составляла 50%, в 1995г. — 11%, в 1998г. — 8%. Инвестиционные бюджеты госкомпаний, которые подлежат обязательному одобрению бразильского парламента, составили 18,8 млрд.реалов, в т.ч.: нефтяная группа «Петробраз» — 13,3 млрд.реалов (рост 55% по сравнению с 2001г.); электроэнергетическая группа «Элетробраз» — 3,4 млрд.реалов; финансовые институты — 1,2 млрд.реалов. На 2003г. запланированы инвестиции в 23,9 млрд.реалов, в т.ч. «Петробраз» — 16,4 млрд.реалов.

В федеральном бюджете на 2002г. было предусмотрено 18,2 млрд.реалов на инвестиционную деятельность. Тем не менее было потрачено 10,1 млрд.реалов, или 55% от запланированного.

Привлечение иноинвестиций. Чистый приток прямых инвестиций (приток в страну иностранного капитала в форме ПИИ за вычетом оттока национального капитала за рубеж в форме ПИИ) снизился на 43% и составил 14,1 млрд.долл. Иноинвестиции в Бразилию составили 16,6 млрд.долл., отток национального капитала в форме прямых инвестиций за рубеж составил 2,5 млрд.долл.

Снижение притока ПИИ в бразильскую экономику происходит на фоне общемировых тенденций. По оценкам ЮНКТАД, мировой объем ПЗИ снизился в 2002г. на 27% до 534 млрд.долл., а в Латинской Америке их объем упал с 85 до 62 млрд.долл. Спад ПЗИ в Бразилии является закономерным явлением, т.к. их пик пришелся на конец 90гг., когда активно проводилась приватизация. В 2002г. не было приватизировано ни одной крупной компании.

Динамика притока прямых иноинвестиций в Бразилию, в млрд.долл.: 1996г. — 10; 1997г. — 17,1; 1998г. — 28,9; 1999г. — 28,6; 2000г. — 32,8; 2001г. — 22,6; 2002г. — 16,6.

51% иноинвестиций (7,2 млрд.долл.) пришлось на конвертированную в ПИИ задолженность перед иностранными кредиторами. В предыдущие годы этот показатель равнялся: 1997г. — 3,7% (0,66 млрд.долл.), 1998г. — 7,4% (1,93 млрд.долл.), 1999г. — 15,9% (4,30 млрд.долл.), 2000г. — 5,6% (1,71 млрд.долл.), 2001г. — 17% (4,21 млрд.долл.). Половина из 7,2 млрд.долл. — это конвертация задолженности дочерних фирм перед материнскими компаниями. Крупнейшей подобной операцией стала конвертация задолженности бразильской сотовой компании Telesp Celular своему основному акционеру — португальской компании Portugal Telecom — на 700 млн.долл.

Высокий показатель конвертации объясняется тем, что из-за роста процентных ставок на мировом рынке капитала в связи с высоким кредитным риском страны и девальвации реала у бразильских компаний были сложности с рефинансированием валютной задолженности.

Среди стран-инвесторов произошли изменения: на 1 место по объему инвестиций вышла Голландия (3,3 млрд.долл.), обогнавшая США (2,6 млрд.долл.). Благодаря налоговым льготам, предлагаемым компаниям из других стран, Голландия, Каймановы и Бермудские острова опередили традиционных инвесторов в Бразилии. Большая часть голландских капвложений в Бразилию является инвестициями компаний из других европейских стран. Так произошло в случаях с Glaxo Smith (Великобритания), TIM и Fiat (обе — Италия), инвестиции которых в бразильскую экономику были осуществлены через их голландские дочерние компании (83, 687 и 176 млн.долл. инвестиций соответственно). То же самое происходит и с американскими компаниями, инвестирующими через дочерние компании, зарегистрированные на Каймановых и Бермудских островах. Сократилась доля Испании — с 13 до 3% (страна упала в рейтинге со 2 на 8 место), что связано с неудачным опытом испанских компаний на аргентинском рынке, где они испытали большие трудности после объявленного Аргентиной дефолта в конце 2001г.

Распределение ПИИ по странам происхождения.

	2001г.		2002г.	
	млрд.долл.	%	млрд.долл.	%
1. Голландия	1,89	9	3,35	17,9
2. США	4,46	21,2	2,61	13,9
3. Франция	1,91	9,1	1,81	9,7
4. Португалия	1,69	8	1,02	5,4
5. Люксембург	0,28	1,4	1,01	5,4
6. Канада	0,44	2,1	0,99	5,3
7. Германия	1,05	5	0,63	3,4
8. Испания	2,77	13,1	0,59	3,1
9. Япония	0,83	3,9	0,50	2,7
10. Великобритания	0,42	2	0,47	2,5
Офшорные зоны	3,95	18,8	4,13	22
Всего	22,60	100	16,60	100

Среди секторов экономики по объему привлеченных ПИИ выделяются: сектор услуг — 10 млрд.долл. или 56% (в 2001г. — 12,5 млрд.долл. или 59,6%); основными сферами стали телекоммуникации, электроэнергетика, жилищно-коммунальное хозяйство; промышленность — 7,6 млрд.долл. или 40,6% (в 2001г. — 7 млрд.долл. или 33,3%); основными сферами стали пищевая, автомобильная и химическая отрасли; сельское хозяйство и добывающая промышленность — 3,4% (в 2001г. — 7,1%).

Несмотря на снижение объема инвестиций, в рейтинге стран-реципиентов ПИИ место Бразилии должно повыситься. В 1999г. страна занимала среди развивающихся стран (emergency countries — raises emergentes) 2 место (после Китая), в 2000г. — 3 (после Гонконга и Китая), в 2001г. — 4 (после Китая, Мексики и Гонконга). В 2002г. Бразилия должна возвратиться на 3 место (1. Китай — 45 млрд.долл.; 2. Гонконг — 20 млрд.долл.; 3. Бразилия — 16,6 млрд.долл.; 4. Мексика — 12 млрд.долл.).

В рейтинге наиболее привлекательных стран для инвестирования, разрабатываемом американской консалтинговой компанией АТ Kearney на основе опроса руководства 1000 крупнейших мировых компаний, на которые приходится 90% мировых ПИИ, Бразилия опустилась на 10 позиций — с 3 место в 2001г. на 13 место в 2002г. Падение Бразилии, Аргентины и Мексики в рейтинге привело к тому, что Латинская Америка уступила свое место Азии среди наиболее привлекательных регионов мира (первые места занимают Северная Америка и Европа). Политические и экономические реформы называются основным фактором принятия решения об инвестировании в Латиноамериканский регион.

В марте 2002г. начало свою деятельность государственное агентство по продвижению инвестиций «ИнвестБразил», главной задачей которого является привлечение прямых зарубежных и национальных инвестиций в экономику страны. «ИнвестБразил» занимается формированием и продвижением привлекательного образа Бразилии как страны, принимающей инвестиции, стимулированием интереса международных инвесторов к стране, оказанием содействия потенциальным инвесторам.

В 2002г. агентству удалось привлечь 1 млрд. долл. на реализацию 3 проектов: целлюлозно-бумажное предприятие «Бранкосел» в шт. Рорайма, инвестиции в которое составили 380 млн.долл.; металлургический комбинат в штате Сеара (мощностью 1,5 млн.т. продукции в год) с инвестициями в 560 млн.долл.; предприятие по производству электронного оборудования с инвестициями в 5 млн.долл. Всего в инвестиционный портфель агентства входит 61 проект на 8 млрд.долл. Все они должны быть реализованы в течение 5 лет.

Агентство поддерживает тесные контакты с иностранными госпредставительствами, в частности было подписано соглашение о сотрудничестве с Консульством Великобритании в Сан-Паулу. Агентство активно участвует в международных мероприятиях, в частности в ежегодной конференции Мировой ассоциации агентств по продвижению инвестиций, прошедшей в Швейцарии в янв. 2003г. и собравшей представителей 260 агентств. Главным тезисом выступления руководителя «ИнвестБразил» на конференции стало заявление о том, что основными конкурентами страны на мировом рынке инвестиций являются Россия, Индия, США и Китай. В середине 2004г. очередная конференция должна пройти впервые в Бразилии.

Что касается вывоза национального капитала в форме ПИИ, то бразильские прямые инвестиции за рубежом достигли 51 млрд.долл., при этом на участие в капитале (покупка не менее 10% капитала иностранной компании) приходится 43,6 млрд.долл. и на межфирменные кредиты — 7,4 млрд.долл. Основными получателями бразиль-

ских ПИИ являются офшорные зоны, на которые приходится 70% инвестиций, что объясняется стратегией инвесторов, заключающейся в создании холдингов в офшорных зонах с целью последующего управления потоками капиталов на мировых рынках.

Географическое распределение бразильских ПИИ

	объем накопл. инвестиций,	
	млрд.долл.	доля, %
1. Каймановы острова	14,78	33,9
2. Виргинские острова	8,15	18,7
3. Багамские острова	5,95	13,6
4. Уругвай	3,12	7,2
5. Испания	1,66	3,8
6. Аргентина	1,62	3,7
7. США	1,40	3,2
8. Мадейра	1,05	2,4
9. Бермудские острова	0,99	2,3
10. Португалия	0,70	1,6
Всего	43,64	100

Структура бразильских ПИИ по отраслям экономики

	млрд.долл.	
	млрд.долл.	доля, %
1. Финансовые услуги	21,76	50,1
2. Услуги нефинансового характера	14,31	32,8
3. Торговля	1,72	4
4. Нефтедобыча	1,56	3,6
5. Строительство	1,23	2,8
Всего	43,64	100

ПИИ представляют 47% от общей суммы бразильских активов за рубежом (108 млрд.долл.), включающих в себя также портфельные инвестиции, коммерческие займы, межфирменные кредиты, страховые сделки.

Крупнейшей сделкой 2002г. стала покупка аргентинской нефтяной фирмы Perez Compan (Pecom), являющейся второй по размеру в своей стране, бразильской компанией «Петробраз». Сумма сделки составила 1,182 млрд.долл. Помимо разведки и добычи нефти Pecom является крупнейшим акционером компаний Combustiveis Nucleares Argentinos и FAE, которые поставляют топливо на единственные в Аргентине АЭС Atucha 1 и Embalse.

По данным Бразильского института статистики и географии (IBGE) промпроизводство увеличилось в 2002г. на 2,4% по сравнению с 2001г. Рост промпроизводства наблюдается уже 3 год (в 2000г. — 6,2%, в 2001г. — 1,6%).

По данным IBGE на увеличение промпроизводства в 2002г. оказал влияние рост в 13 промышленных отраслях. Рост добычи минералов составил 10,7%, в металлообрабатывающей промышленности — 8,7%, в производстве продуктов питания — 4,2%, в металлургии — 3,3%.

Отмечается снижение производства электротехнических материалов и оборудования средств связи на 11,8%.

В течение последних трех лет уровень использования установленных мощностей в промышленности в среднем составлял 80%, при этом в 2002г. он составил 80,6%.

Рост промышленной продукции в 2002г. по категориям, в %: основные средства — -1,1; полуфабрикаты — 3,1; средства потребления — 0,7; предметы длительного пользования — 2,8. Источник: IBGE.

Рост и падение промпроизводства с 1994г., в %: 1994г. — 7,5; 1996г. — 1,7; 1998г. — -2; 2000г. — 6,6; 2001г. — 1,5; 2002г. — 2,4.

В 2002г. наблюдался рост промышленного производства в отдельных штатах Бразилии. В штате Эспириту Санту он составил 12,9%, Рио-де-Жанейро — 10,1%, штате Рио-Гранди-ду-Сул — 4% — это значительно более высокие показатели, чем рост уровня национального производства в среднем по стране. Наблюдался рост уровня промпроизводства и в других штатах: Парана (1,1%), Сеара (0,8%), Минас Жерайс (0,5%). В самом промышленно развитом штате Сан-Пауло уровень промпроизводства в 2002г. снизился на 1,1% по сравнению с 2001г.

Уровень занятости населения Бразилии в промышленности в 2002г. (за год в целом) снизился на 0,9% по сравнению с 2001г. В дек. 2002г. этот показатель увеличился на 0,3%, что было связано с ростом промпроизводства в конце 2002г.

Рост промпроизводства в стране не отразился на увеличении зарплаты, которая в 2002г. снизилась на 2,4% по сравнению с 2001г. и составила 960 реалов в месяц (330 долл.). Средняя зарплата в дек. 2002г. (по отношению к дек. 2001г.) снизилась на 6,1%.

Экспорт

Внешнеторговый товарооборот Бразилии в 2002г. снизился на 5,8% и составил 107,6 млрд.долл., экспорт достиг рекордной отметки 60,4 млрд.долл. (рост — 3,7%), а импорт — 47,2 млрд.долл. (снижение — 15%). Увеличение экспорта произошло несмотря на снижение индекса цен бразильского экспорта на 4,1% и кризис в являющейся одним из основных торговых партнеров Аргентине, из-за чего объем экспорта в эту страну снизился на 2,6 млрд.долл.

Положительными факторами стали рост конкурентоспособности бразильских товаров, открытие новых региональных рынков (рост экспорта в страны Африки составил 19%, Ближнего Востока — 15%, Азии — 26%), подписание торговых соглашений со стратегическими партнерами (Мексика), продолжающиеся мероприятия по продвижению бразильского экспорта (делегации деловых кругов Бразилии под руководством министерства развития, промышленности и внешней торговли посетили Китай, Индию, Ю.Корею, Японию, Россию).

Снижение импорта объясняется девальвацией бразильского реала, в связи с чем во многих сферах начался процесс импортозамещения. Второй год подряд удалось достичь положительного сальдо торгового баланса, при чем его показатель (13,2 млрд.долл.) является наиболее высоким с 1994г. Благодаря положительному сальдо дефицит счета текущих операций платежного баланса снизился с 15,3 млрд.долл. в 2001г. до 7,8 млрд.долл. в 2002г. (наименьший показатель за годы осуществления «Плана Реал»), что составило 1,67% ВВП.

Доля Бразилии в мировом экспорте в 2002г. составила 0,97% (60 млрд.долл. из 6.217 млрд.долл.). Доля Бразилии в экспорте стран Латинской Америки составляет 17% (в 1994г. — 23%), по этому показателю она уступает только Мексике (46%). В связи с тем, что темпы мирового экспорта опережают темпы бразильского экспорта, роль Бразилии в мировом экспорте снижается: в 1985г. ее доля равнялась 1,31%, в 1994г. — 1,01%. В 1985-2002гг. Китай увеличил экспортные поставки в 9,7 раза, Индия — в 4,8 раза, Мексика — в 5,9 раза, а

Бразилия — в 2,3 раза. Причиной тому является номенклатура экспорта Бразилии, в которой преобладают товары с невысокой динамикой спроса. Остается низким соотношение бразильского экспорта к ВВП: в развитых странах экспорт составляет 30% ВВП, в Бразилии — 14%.

Внешнеторговый товарооборот Бразилии, в млрд.долл.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Товарооборот	112,7	108,8	97,3	110,9	113,8	107,6
Экспорт	53	51,1	48	55,1	58,2	60,4
Импорт	59,7	57,7	49,3	55,8	55,6	47,2
Сальдо	-6,7	-6,6	-1,3	-0,8	2,6	13,2

Структура товарооборота

ТН ВЭД	Экспорт			Сальдо
	Экспорт	Импорт	Сальдо	
Всего	60,4	47,2	13,2	
01-24 Продтовары и сел/хоз. сырье	17,1	3,3	13,8	
25-27 Минеральные продукты	6,4	7,5	-1,1	
28-40 Продукция химпрома	4,6	10,9	-6,3	
41-43 Кожевенное сырье, изделия	1,1	0,2	0,9	
44-49 Древесина, целл.-бумажные изделия	3,8	0,8	3	
50-67 Текстиль, изделия из него и обувь	2,7	1,1	1,6	
71 Драгоценные камни и металлы	0,6	0,2	0,4	
72-83 Металлы и изделия из них	6,1	2,1	4	
84-90 Машины, оборуд., трансп. средства	15	20,4	-5,4	

Структура экспорта по добавленной стоимости: сырьевые товары — 17 млрд.долл. (28%), прежде всего железная руда, соя, соевый шрот, нефть, битая птица, кофе в зернах; полуфабрикаты — 9 млрд.долл. (15%), прежде всего стальная продукция, сахар-сырец, целлюлозно-бумажные изделия; готовые изделия — 33 млрд.долл. (55%), прежде всего самолеты, автомобили, обувь, двигатели.

Приоритетными задачами нового правительства в сфере внешнеэкономической деятельности объявлены интенсификация интеграционных процессов в рамках Меркосур, защита национальных интересов на переговорах по созданию Межамериканской зоны свободной торговли (ALCA), зоны свободной торговли между Меркосур и ЕС, а также активизация торгово-экономического сотрудничества с Китаем, Индией, Россией. В совокупности бразильский экспорт в эти 3 страны вырос за год на 23%, достигнув 4,04 млрд.долл. Перспективным представляется расширение поставок с/х продукции на эти емкие рынки, а также высокотехнологичной продукции.

В 2003г. «Эмбраэр» должен поставить индийской компании Jet Airways 10 самолетов Emb-175 (на 78 пассажиров) на 260 млн.долл., индийской стороной сделан заказ на поставку еще 10. «Эмбраэр» заключил с китайской государственной компанией Avic 2 соглашение по созданию СП в Китае по производству региональных самолетов на 30-50 посадочных мест. Создание СП, 51% акций в котором принадлежит бразильской компании, стало единственным способом избежать уплаты 24% импортной пошлины на зарубежные самолеты, установленной в Китае. Бразилия предлагала Китаю изучить возможность подписания соглашения о тарифных преференциях и соглашения в автомобильной сфере, но китайское правительство отказалось, ссылаясь на то, что, вступив в ВТО год назад, считает в настоящее время преждевременным заключение подобных соглашений.

С Мексикой в июле было подписано соглашение о предоставлении взаимных тарифных преференций, включающее 792 товара, в т.ч. 641 промышленный и 151 сельскохозяйственный. Соглашение должно вступить в силу после ратификации

парламентами обеих стран в 2003г. Тарифные преференции представляют снижение импортного тарифа от 20 до 100%. Подписано и ратифицировано соглашение о взаимном кредитовании с Аргентиной, призванное способствовать восстановлению прежних объемов торговли между двумя странами. Ведутся переговоры с ЮАР по подписанию соглашения о тарифных преференциях.

Распределение бразильского экспорта по регионам мира: Северная Америка (США и Канада) — 16,3 млрд.долл.; ЕС — 15,1 млрд.долл.; Латинская Америка — 10,6 млрд.долл., в т.ч. Меркосур — 3,3 млрд.долл. и Карибом — 0,6 млрд.долл.; Азия, включая Ближний Восток — 11,1 млрд.долл.; Африка — 2,4 млрд.долл.; Восточная Европа — 1,8 млрд.долл.

Распределение бразильского импорта по регионам мира: ЕС — 13,1 млрд.долл.; Северная Америка — 11,2 млрд.долл.; Азия — 9,5 млрд.долл.; Латинская Америка — 8,3 млрд.долл., в т.ч. Меркосур — 5,6 млрд.долл.; Африка — 2,7 млрд.долл.; Восточная Европа — 0,9 млрд.долл.

Распределение экспорта и импорта по странам

Экспорт		Импорт	
млрд.долл.	%	млрд.долл.	%
Всего	60,4100	Всего	47,2100
1. США	15,525,4	1. США	10,321,8
2. Голландия	3,25,3	2. Аргентина	4,710
3. Германия	2,54,2	3. Германия	4,49,3
4. Китай	2,54,2	4. Япония	2,35
5. Мексика	2,33,9	5. Италия	1,83,7
6. Аргентина	2,33,9	6. Франция	1,73,7
7. Япония	2,13,5	7. Китай	1,63,3
8. Италия	1,83	8. Великобритания	1,32,8
9. Великобритания	1,82,9	9. Нигерия	1,12,3
10. Франция	1,52,5	10. Южная Корея	1,12,3
...13. Россия	1,2522,07	...25. Россия	0,4270,91

Бразильский экспорт имеет диверсифицированную структуру. На основной экспортный товар (железную руду) пришлось лишь 5% бразильского экспорта, на 20 основных экспортных товаров — 50%. Экспорт железной руды второй год подряд занимают 1 место в экспорте — их поставки увеличились в стоимостном объеме на 4% и достигли 3 млрд.долл. В связи с кризисом в мировой авиационной отрасли поставки бразильских самолетов снизились на 18% до 2,3 млрд.долл.

Экспорт легковых автомобилей достиг 2 млрд.долл. В связи со стагнацией внутреннего автомобильного рынка производители связывают надежды с ростом экспортных поставок. В 2003г. вступят в силу соглашения с Мексикой и Чили о тарифных преференциях. Планируется открытие рынков ЮАР и Китая. «Фольксваген ду Бразил» подписал контракт с китайской стороной о поставке разборных комплектов автомобилей для последующей сборки 230 тыс. автомобилей в течение 5 лет в пров. Шанхай. 60% комплектующих будут бразильского производства и 40% — китайских поставщиков.

С/х сырье и продовольствие продолжают занимать ведущее место в бразильском экспорте. В 2002г. их экспортные поставки достигли 17,1 млрд.долл., что составило 28,3% бразильского экспорта.

Поставки отдельных товаров этой группы составили: соевые продукты — 5,9 млрд.долл. (рост на 10%), в т.ч. соя-бобы — 3, соевый шрот — 2,2 и соевое масло — 0,7 млрд.долл.; сахар — 2,1 млрд.долл., в т.ч. сахар-сырец — 1,1 (снижение на

20%) и белый сахар — 1 млрд.долл.; кофе — 1,4 млрд.долл., в т.ч. кофе в зернах — 1,2 млрд.долл. (1,55 млн.т.) и растворимый кофе — 0,2 млрд.долл.; мясо (говядина, битая птица, свинина) — 2,9 млрд.долл. (рост на 9%).

Экспорт говядины осуществлялся в 80 стран мира и составил 1,006 млн.т. на 1,107 млрд.долл., что составило рост 17% в количественном и 8% в стоимостном измерении. Рост произошел несмотря на падение мировых котировок и конкуренции со стороны вернувшихся на мировой рынок аргентинских производителей, которые воспользовались девальвацией своей национальной валюты для наращивания экспорта. Была запущена программа продвижения экспорта Brazilian Beef, бюджет которой составил 5 млн.реалов. Россия и Ближний Восток считаются новыми перспективными рынками.

Экспорт битой птицы составил 1,625 млн.т. на 1,393 млрд.долл. (в 2001г. — 1,266 млн.т. на 1,334 млрд.долл.), что составило 31% мирового экспорта. Поставки осуществлялись в 100 стран мира. На 2003г. ставится задачей завоевание рынков Китая и Канады.

Экспорт свинины составил 476 тыс.т. на 481 млн.долл. (в 2001г. — 265 тыс.т. на 359 млн.долл.). Основными компаниями-экспортерами стали Seaga, Sadia и Charесо. Перспективными рынками являются Чили, Южная Корея.

Распределение основных товаров экспорта по странам, в млрд.долл.

Всего	60,4
1 жел. руда	3Китай (0,6), Япония (0,4), Германия (0,3)
2 соя-бобы	3Китай (0,8), Голландия (0,5), Германия (0,3)
3 самолеты	2,3США (1,8), Швейцария (0,2), Франция (0,1)
4 соевый шрот	2,2Голландия (0,6), Франция (0,5), Италия (0,1)
5 автомобили	2Мексика (0,8), США (0,6), Аргентина (0,1)
6 сотовые тел.	1,8США (1,3), Мексика (0,1), Чили (0,1)
7 нефть	1,7Индия (0,3), ОАЭ (0,3), США (0,2)
8 обувь	1,5США (1), Великобрит. (0,1), Мексика (0,1)
9 стальн. полуф.	1,4США (0,5), Юж.Корея (0,2), Тайвань (0,2)
10 авто. двигат.	1,3США (0,5), Великобр. (0,2), Германия (0,2)
11 битая птица	1,3Япония (0,2), Сауд.Аравия (0,2), Россия (0,180)
12 кофе в зернах	1,2Германия (0,3), США (0,2), Италия (0,1)
...15 сахар-сырец	1Россия (0,494), Канада (0,1), Иран (0,1)
...17 табак	1США (0,2), Германия (0,1) ... 6. Россия (0,040)
...22 говядина	0,8Чили (0,1), Голландия (0,1) ... 7. Россия (0,045)
...31 свинина	0,5Россия (0,370), Гонконг (0,04), Аргентина (0,01)

Бразильский импорт также имеет диверсифицированную структуру. На основной импортный товар (нефть) пришлось 7% импорта, на 30 основных импортных товаров — 50%. С момента введения плавающего курса национальной валюты и ее девальвации в 1999г. начался процесс импортозамещения в отдельных секторах, в частности в нефтяной, металлургической, целлюлозно-бумажной, мебельной, автопромышленности, производстве машин и оборудования.

Увеличение национального производства нефти, а также замедление темпов экономического роста, приводит к снижению импорта основного товара — нефти. Бразилия начала экспортировать нефть 3г. назад, а сейчас уже играет заметную роль на мировом рынке. Экспорт достиг 1,7 млрд.долл., при этом покупателями выступают в т.ч. такие крупные производители нефти, как ОАЭ и Саудовская Аравия. Осуществляется экспорт в основном нефти тяжелых сортов, по переработке которой в стране не хватает производственных мощностей. Рост цен на нефть не имеет таких последст-

вий, как раньше, т.к. экспортные доходы компенсируют частично импортные расходы. Отрицательное сальдо торговли сырой нефти составило 1,6 млрд.долл. (3,3 млрд.долл. расходов за вычетом 1,7 млрд.долл. доходов).

Распределение основных товаров импорта по странам, в млрд.долл.

Всего	47,2
1 нефть.....	3,3Нигерия (1), Алжир (0,7), Сауд.Аравия (0,5)
2 двигат., генер.1,7	США (1), Германия (0,1), Финляндия (0,1)
3 автозапчасти...1,4	Германия (0,3), Аргентина (0,2), США (0,2)
4 медикаменты...1,4	США (0,3), Швейцария (0,1), Франция (0,1)
5 электрокомп.1,3	США (0,3), Юж.Корея (0,2), Тайвань (0,2)
6 топливо.....1,1	Индия (0,3), Венесуэла (0,2), Сауд.Аравия (0,1)
7 гетероцекл. с.0,9	США (0,2), Швейц. (0,1), Франция (0,1)
8 пшеница	0,9.....Аргентина (0,7), США (0,1), Украина (0,013)
9 сотовые тел.0,9	США (0,2), Юж.Корея (0,1), Китай (0,1)
10 измер. приб....0,8	США (0,3), Германия (0,2), Япония (0,1)
11 авиадвигат.0,8.....	США (0,7), Великобрит. (0,1), Швейцария (0,1)
12 автомобили.....0,7	Аргентина (0,3), Германия (0,1), Япония (0,1)
...17 подшипники...0,6.....	США (0,2), Германия (0,1) ... Россия (0,003)
...23 хлор. калий0,5.....	Канада (0,1), Израиль (0,1) ... 4. Россия (0,095)

Распределение экспорта по бразильским регионам: Юго-Восточный регион – 54% экспорта, Южный – 25%, Северо-Восточный – 8%, Северный – 6%, Центрально-Западный – 5%. 20 бразильских штатов из 27 увеличили экспортные поставки, в частности Рио-де-Жанейро – на 1,2 млрд.долл., Мато-Гроссу и Парана – на 0,4 млрд.долл.

Распределение экспорта и импорта по штатам Бразилии, в млрд.долл.

Экспорт	Импорт
Всего.....	60,4
Всего	47,2
1 Сан-Пауло.....	20,1
1 Сан-Пауло	19,9
2 Рио-Гранде-ду-Сул	6,4
2 Рио-де-Жанейро	5,4
3 Минас-Жераис	6,3
3 Рио-Гранде-ду-Сул	3,5
4 Парана.....	5,7
4 Парана	3,3
5 Рио-де-Жанейро	3,7
5 Амазонас.....	3,1
6 Санта-Катарина	3,2
6 Минас-Жераис.....	2,5
7 Эспириту-Санту	2,6
7 Эспириту-Санту.....	2

Всего экспортными операциями в 2002г. занималось 17 тыс. бразильских фирм, из них 104 достигли оборота 100 млн.долл. Среди компаний-экспортеров лидером стала государственная нефтяная компания «Петробраз», которая опередила авиастроительную компанию «Эмбраэр», занимавшую 1 место в 2000-01гг.

Распределение экспорта и импорта по компаниям, в млрд.долл.

Экспорт	Импорт
Всего.....	60,4
Всего	47,2
1 Петробраз	3,5
1 Петробраз	4,9
2 Эмбраэр	2,4
2 Эмбраэр	1,2
3 Вале ду Рио Досе	1,8
3 Моторола.....	0,7
4 Бунже Алиментос	1,4
4 Алберто Паскуалини.....	0,7
5 Фольксваген ду Бразил	1,3
5 Фольксваген ду Бразил.....	0,7
6 Каргилл Агрикола	0,9
6 Форд Мотор Бразил	0,5
7 Сидеруржика де Тубарао	0,8
7 Нокia ду Бразил.....	0,5
8 Джeneral моторс ду Бразил.....	0,7
8 Сиза Трейдинг.....	0,4
9 Моторола	0,7
9 Бунже Фертилизантес.....	0,4
10 Форд Мотор Бразил	0,5
10 Халибартон Продуктос	0,4

Снижение экспортных поставок «Эмбраэра» на 17% связано с кризисными явлениями в мировой авиационной индустрии после терактов в США в сент. 2001г. В 2002г. «Эмбраэр» поставил 131 самолет. В 2003г. планируются поставки 148 самолетов, в 2004г. – 155. Одним из основных клиентов должна стать польская компания Lot: в 2003г. планируется поставить ей 10 самолетов E7j-170 (на 70 посадочных мест) на 200 млн.долл. Центральная и Восточная Европа считается руководством бразиль-

ской компании перспективным направлением для экспорта. «Эмбраэр» откроет в Варшаве технический центр по обслуживанию своих самолетов, используемых в Польше и других странах Восточной Европы.

Господдержка экспорта. Новым правительством создано агентство по продвижению экспорта APEX-Brasil, которое будет работать при министерстве развития, промышленности и внешней торговли Бразилии и основной целью которого является продвижение бразильских товаров на мировых рынках и поддержка малых и средних предприятий в вопросах внешнеэкономической деятельности.

Поставлена цель объединить усилия всех федеральных органов власти в вопросе продвижения бразильского экспорта, четко определив роль каждого ведомства в этом вопросе. Одним из первых шагов должно стать объединение внешнеэкономических интернет-порталов www.braziltradenet.gov.br и www.portaldosexportador.gov.br, принадлежащих МИД и министерству развития, промышленности и внешней торговли соответственно.

Продолжает осуществляться программа Export Facil («Доступный экспорт»), запущенная в 2000г. для стимулирования экспорта малых предприятий. В 2002г. экспорт в рамках программы достиг 6,2 млн.долл. Государственная «Бразильская компания почтовых и телеграфных услуг» занимается пересылкой бразильских товаров в зарубежные страны. Одежда, обувь, камни драгоценные, книги, журналы являются основными товарами экспорта. США – основное направление поставок. Основными экспортерами являются компании из шт. Сан-Пауло (53%), Минас-Жераис (20%), Рио-де-Жанейро (15%). Условия поставок: максимальный вес – 30 кг., максимальная стоимость – 10 тыс.долл. Расходы по отправлению посылки весом 5 кг. в США составляют: доставка за 5 дней – 118 реалов (51% поставок), за 9 дней – 70 реалов, за 26 дней – 44 реала.

Бюджет госпрограммы стимулирования экспорта Proex составил 2,228 млрд.реалов, в т.ч. 1,140 – в рамках Equalizasaо (кредитные линии, направленные на компенсацию экспортеру разницы между внутренними и внешними процентными ставками) и 1,088 – в рамках Financiamento (линии прямого финансирования).

В рамках Proex в 2002г. было выделено 1.075 кредитов 308 компаниям. Средний размер кредита – 2 млн.реалов. Девальвация реала приводит к реальному уменьшению бюджета программы, т.к. кредитование происходит в реалах, а экспорт – в инвалюте.

Основные сектора экономики, использующие Proex: сектор услуг – 219 млн.долл., транспорт – 64 млн.долл., машины и оборудование – 50 млн.долл. Основными направлениями экспортных поставок товаров в рамках Proex стали Ангола (160 млн.долл.) и США (50 млн.долл.).

Бюджет на 2003г. запланирован на 2,416 млрд.реалов, в т.ч. Financiamento – 1,245 и Equalizasaо – 1,171 млрд.реалов. С 2003г. в рамках Proex-Financiamento планируется выделять средства только компаниям малого и среднего бизнеса с годовым оборотом не более 60 млн.реалов; осуществлять предэкспортное кредитование, т.е. финансирование производства экспортных товаров

(в наст.вр. осуществляется только экспортное кредитование, т.е. финансирование торговли экспортными товарами), и увеличить сроки кредитования.

Растет роль BNDES в экспортном кредитовании. В 1995-98гг. объем кредитования составил 4 млрд.долл., то в 1999-2002гг. — 11,4 млрд.долл.

Кредитные линии BNDES-Exim, в млрд.долл.: 1996г. — 0,39; 1997г. — 1,18; 1998г. — 2,06; 1999г. — 2,1; 2000г. — 3,08; 2001г. — 2,6; 2002г. — 3,6.

В 2003г. BNDES 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.

Помимо традиционных средств правительство пошло на ряд чрезвычайных мер для финансирования экспортных операций, использовало 2 млрд.долл. из валютных резервов Центробанка, кредит МАБР на 2 млрд.долл. и 2 млрд.реалов (650 млн.долл.) из Фонда поддержки трудящихся (FAT).

МИД, минразвития, промышленности и внешней торговли, АРЕХ и «Банко ду Бразил» выработали «Стратегический план продвижения экспорта», целью которого является создание 400 тыс. новых рабочих мест за счет увеличения экспорта на 10% до 66 млрд.долл. Планируется привлечь известных бразильских людей к рекламе национальных товаров под лозунгом «марка — Бразилия», в частности жену президента Лулы — Маризу Летицию, футболистов Роналдо и Пеле, писателя П.Коэльо, музыканта-министра культуры Ж.Жила.

Таможня

САМЕХ (Палата по внешней торговле) приняла на регулярной основе решения об изменении импортного тарифа на товары, не входящие в Единый внешний тариф Меркосур (ТЕС), в частности была снижена пошлина на пшеницу с 11,5 до 10%, на рис — с 14-18 до 11,5-13,5%, увеличена пошлина на отдельные виды алюминиевой продукции с 5 до 13,5%. Были снижены до 31 дек. 2004г. с 14 до 4% пошлины на 44 позиции, относящиеся к средствам производства в сфере электроники, энергетики, фармацевтики, металлургии, с целью стимулирования внутреннего производства и инвестиций.

В 2002г. департаментом торговой защиты (ДЕКОМ) министерства развития, промышленности и торговли Бразилии были проведены расследования в отношении импорта товаров и введены следующие меры (страна, товар, пошлина, дата окончания действия пошлины).

Китай — графитные и цветные карандаши, 301,5% и 202,3%. В 2002г. закончился срок действия пошлины. Открыт процесс по продлению срока ее действия, во время которого будет действовать старая ставка.

Греция — консервы из персиков, 16,4-26,4%. 26.04.02 пошлина была введена, а 24.05.02 было принято решение о приостановлении ее действия.

Великобритания — триполифосфат соды, 39,82%. В 2002г. закончился срок действия пош-

лины. Открыт процесс по продлению срока ее действия, во время которого будет действовать старая ставка.

Определенные страны — тертый кокос, количественные ограничения. 1.09.2006.

США, ЕС — фенол, 41,4-68,2%, 92,3-103,5%. 16.10.2007.

Россия, Украина — нитрат аммония, 32,1%, 19%. 21.11.2007.

Индия, Китай, Таиланд — шины для велосипедов, 31,8-119,5%, 66,5%, 37,5-58,4%. В 2002г. закончился срок действия пошлины. Открыт процесс по продлению срока ее действия, во время которого будет действовать старая ставка.

Китай — грибы, 1,37 долл./кг. В 2002г. закончился срок действия пошлины. Открыт процесс по продлению срока ее действия, во время которого будет действовать старая ставка.

Всего на начало 2003г. действуют 58 антидемпинговые пошлины. По петициям местных производителей ДЕКОМ открыл 6 новых антидемпинговых расследований в отношении импорта 6 товаров из 8 стран. Индия и США стали главными ответчиками — против них открыто по 2 расследования.

Всего проводится 12 расследований: 4 процесса по продлению действия срока антидемпинговых пошлин; 1 процесс по пересмотру применения антидемпинговой пошлины (по петиции генконсульства Индии пересматривается дело о применении пошлины на поставки из Индии мешков из джута в 38,9% — пошлина была введена 24.09.1998, срок ее действия заканчивается 24.09.2003).

Проводимые расследования

Дата откр.	Товар	Страна-ответчик
30.08.2001	глифосат.....	Китай
19.02.02	бензотиазол.....	Бельгия, США
21.02.02	(продление) карандаши графитные и цветные.....	Китай
17.07.2002	полиэстер.....	Индия
19.07.2002	(пересмотр дела) мешки из джута (38,9%).....	Индия
23.07.2002	бикарбонат соды.....	Китай
30.07.2002	(дело о продлении) триполифосфат соды.....	Великобритания
19.08.2002	акрилонитрил.....	США
23.10.2002	клинки для обработки камней.....	Италия
10.12.2002	гвозди для подков.....	Финляндия, Индия
19.12.2002	(продление) грибы.....	Китай
19.12.2002	(продление) шины велосипедные.....	Китай, Индия, Таиланд

21.10.2003 истекает срок действия антидемпинговой пошлины в 6,57% на поставки из **России** феррохрома с высоким содержанием углерода (на поставки данного товара из ЮАР и Казахстана также действуют пошлины в 7,47-22,47% и 10,38%).

Бразилия продолжает использовать механизмы ВТО для защиты национальных интересов во внешней торговле. Бразилия является одной из двух стран с наибольшим количеством спорных дел, рассматриваемых соответствующими органами ВТО. Бразилия участвует в 13 процессах (во всех в качестве истца), при этом в 8 случаях участвует напрямую и в 5 — в качестве третьей стороны, заинтересованной в вынесении вердикта.

В качестве истца страна выступает в процессах:

— против ЕС: установление антидемпинговой пошлины в размере 34,5% на поставки стальной продукции бразильской компанией Fundicao Turu (шт. Санта-Катарина);

— против США: использование американской стороной «поправки Берда», по которой средства

от антидемпинговых пошлин идут на поддержку местной металлургической промышленности (Бразилия участвовала совместно с другими 25 странами; США подали апелляцию на обвинительный приговор);

– против Канады: субсидирование производства и экспорта региональных самолетов канадской компании Bombardier (Бразилия требует права на введение торговых санкций в отношении Канады на 3,3 млрд.долл.);

– против Аргентины: применение антидемпинговой пошлины на поставки бразильской битой птицы;

– против США: в штате Флорида установлена специальная пошлина на поставки бразильского концентрированного апельсинового сока, доходы от которой идут на рекламу апельсинового сока;

– против США: неоправданное применение защитных мер в отношении импорта стальной продукции (Бразилия участвует совместно с 7 другими странами);

– против США: американские субсидии производителям хлопка нарушают правила ВТО и наносят ущерб бразильскому экспорту в третьи страны;

– против ЕС: субсидированный экспорт белого сахара из ЕС превышает уровень, оговоренный в соглашении с ВТО, на 1,6 млн.т., которые реэкспортируются из африканских и карибских стран.

В качестве третьей стороны страна выступает в следующих процессах:

– против Чили: ценовая политика;

– против США: применение компенсационных пошлин на импорт стальной продукции с предприятий, получивших субсидии перед своей приватизацией;

– против Японии: использование фитосанитарных барьеров в отношении поставок яблок из США;

– против Мексики: использование монопольного положения мексиканской телекоммуникационной компанией Telmex на рынке телефонных услуг;

– против США: неправильный пересмотр дела о применении антидемпинговых пошлин в отношении импорта стальной продукции.

В Бразилии по-прежнему остро стоит кадровый вопрос: для проведения активной международной торговой политики и защиты национальных интересов явно недостаточно сил занимающегося тяжбами в ВТО отдела МИДа, который насчитывает 4 дипломата в г.Бразилиа и 1 в Женеве.

Бразилия направила предложение в ВТО о введении при рассмотрении торговых споров между странами процедуры «фаст-трэк», которая поможет снизить сроки расследований с 18 до 6 мес. Бразилия участвует в рассмотрении 13 торговых споров, и введение «фаст-трэка» позволило бы снять ограничения на бразильский экспорт в некоторых странах в максимально сжатые сроки. Предлагается ввести «фаст-трэк» тогда, когда уже ранее выносилось решение при рассмотрении аналогичных случаев. Индия и ЕС выиграли спор у США, обвинявших их в том, что приватизированные компании продолжали получать субсидии уже после приватизации. Другие страны вынуждены сейчас рассматривать этот спор с США на общих основаниях, т.к. согласно правилам ВТО каждый случай является уникальным.

Бразилия входит в группу «Друзья антидемпинга», членами которой являются 15 стран. Группа настаивает на пересмотре правил применения антидемпинговых пошлин. По мнению членов группы, такие страны как США, Япония, ЕС, формально имея средний импортный тариф в 5%, зачастую используют антидемпинговые пошлины в целях защиты собственного рынка в отношении «правильного» экспорта из других стран.

В рамках переговоров в ВТО по вопросам либерализации мировой торговли сельскохозяйственной продукции Кернская группа, в которую входит 17 стран, в т.ч. Бразилия, предлагает ликвидировать экспортные субсидии в сельском хозяйстве в течение 9 лет и установить максимальный импортный тариф на уровне 25%, а также снизить на 60% внутренние субсидии. Их оппоненты Япония и ЕС предлагают снизить субсидии на 45% за 6 лет и все тарифы на 35%. Бразилия считает эти планы неамбициозными, т.к. в данном случае пошлины все равно останутся запретительными: пошлина на поставки бразильской говядины в ЕС снизится со 125 до 69%, на поставки бразильского табака в США – с 350 до 192%.

Переговоры по либерализации сельского хозяйства являются приоритетной сферой для бразильского государства, т.к. именно оно должно стать главным источником роста экспорта. Бразильский АПК теряет 7,8 млрд.долл. ежегодно из-за протекционистской политики развитых стран, а именно применения нетарифных ограничений и субсидирования, достигающего в странах ОЭСР 340 млрд.долл. ежегодно. По оценкам САМЕХ (Палата по внешней торговле Бразилии) ежегодные потери бразильского сельского хозяйства из-за мирового протекционизма составляют (в млрд.долл.): по сое – 2,5, сахару – 1,1, кофе – 1,8, битой птице – 0,7, апельсиновому соку – 0,6, говядине – 1. Устранение протекционизма позволило бы увеличить бразильский экспорт сельхозпродукции на 30%.

Другим приоритетом остается борьба за продвижение самолетов бразильской компании «Эмбраэр» на мировой рынок. Колумбия вначале согласилась закупить, а потом отказалась от покупки бразильских военных самолетов AT-29 Super Tucano на 230 млн.долл. после прямого вмешательства со стороны США, которые предложили провести модернизацию существующего парка американских самолетов Lockheed за 34 млн.долл., ссылаясь на то, что колумбийская сторона не может тратить средства из фонда «План Колумбия», финансируемого американским правительством и предназначенного для борьбы с мировой наркоторговлей, на покупку бразильских самолетов, и угрожая сократить размеры военной помощи колумбийской армии. Такая же ситуация повторилась с контрактом на поставку самолетов «Эмбраэр» в Доминиканскую Республику, подписанным в авг. 2001г. между правительством данной страны и бразильской компанией. Под давлением США страна отложила покупку самолетов.

Бразилия обратилась во Всемирную торговую организацию и Всемирную таможенную организацию за помощью в пресечении контрабанды из стран Юго-Восточной Азии, а именно попросила данные организации убедить правительства стран региона активизировать деятельность по пресечению деятельности правонарушителей. Дело в том,

что под видом полуфабрикатов, направляемых в Свободную зону Манаус для производства товаров (при данном режиме импорт пользуется значительными льготами), в Бразилию из этих стран зачастую поставляются готовые изделия.

Остается острым вопросом борьба с «фирмами-однодневками», действующими в сфере ВЭД с нарушением законов и в основном занимающимися импортом электронных товаров. В 2002г. из 24 тыс. фирм, осуществлявших импортные операции, 10% относились к их числу. Хотя потери в связи с неуплатой ими налогов и пошлин относительно невелики по сравнению с собранными импортными пошлинами в 12,85 млрд. реалов, казначейство Бразилии считает пресечение деятельности этих фирм одной из своих главных задач на ближайшую перспективу.

Бразильское правительство начало программу по выявлению случаев применения технических барьеров по отношению к экспорту бразильских товаров. Национальный институт метрологии, сертификации и промышленного качества (Inmetro) является координатором данной программы. В некоторых случаях страны-импортеры не признают результатов тестирования продукции, проведенных в лабораториях Inmetro, несмотря на действие соглашений о взаимном признании сертификации в различных странах.

Бразилия не пользуется ни квотированием импорта, ни прямым субсидированием экспортного производства. Тем не менее отдельные государства обвиняют ее в использовании нетарифных барьеров. На переговорах между Меркосур и ЕС министр П.Лами, член Европейской комиссии по внешней торговле, заявил, что Бразилия требует открытия европейских рынков для своей продукции, при этом сама активно применяет нетарифные барьеры во внешней торговле, в частности, по его мнению, по отношению к 90% импортным поставкам продовольствия в Бразилии применяются нетарифные ограничения в виде ветеринарных и санитарных барьеров.

Меркосур

Одним из направлений во внешней политике правительства Бразилии было участие в работе международных экономических организаций, что обусловлено стремлением руководства страны активнее привлекать внешний сектор к урегулированию внутренних социально-экономических проблем. Основное внимание во внешней политике Бразилии уделяется отношениям с соседями по региону, считая приоритетным курс на интеграцию со странами Латиноамериканского региона.

Бразилия играет важную роль в Общем рынке стран Южного конуса (Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай) — Меркосур, образованном в 1991г., рассматривая его как ядро будущего торгово-экономического и политико-культурного объединения всех стран Южноамериканского региона.

В 2002г. была проведена работа в рамках Меркосур по реформированию договорной базы блока. Упрощена процедура арбитража, восстановлен механизм координации отношений Меркосур-США, проведена серия консультаций о возможностях координации макроэкономической политики членов Меркосур, начат пересмотр Единого внешнего тарифа с целью его приведения в соот-

ветствие с современными реалиями, проводятся переговоры о возможности использования единой денежной единицы.

Развиваются контакты Меркосур и с не региональными объединениями и отдельными государствами.

Подписаны соглашения о свободной торговле с Чили и Боливией (ассоциированные члены Меркосур с 1996г.), ведутся переговоры с ЕС о создании зоны свободной торговли; Меркосур-Андское сообщество (Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия) ведут переговоры об образовании зоны свободной торговли в рамках Aladi, продолжают консультации между Меркосур и Южной Африкой в целях подписания рамочного соглашения об образовании зоны свободной торговли.

В 2002г. в рамках Меркосур в г.Бразилиа состоялась встреча глав государств Южной Америки, в ходе которой была согласована стратегия интеграции на развитие инфраструктуры, в частности в таких областях, как энергетика, транспорт и телекоммуникации. Некоторые из этих проектов уже реализуются: Бразилия и Боливия совместно работают в добыче и транспортировке природного газа, имеется программа энергетической интеграции Бразилии с Венесуэлой, многосторонних связей Бразилии с Андскими странами и Аргентиной. Была достигнута договоренность о проведении совместных работ в области научно-технического сотрудничества.

В июле 2002г. на Форуме глав государств Меркосур в Буэнос-Айресе было подписано рамочное соглашение, которое устанавливает базу для переговоров по соглашению о свободной торговле между Меркосур и Мексикой.

Несмотря на продолжительные переговоры Меркосур с ЕС, ведущиеся с окт. 2001г., существенного прогресса к концу 2002г. достигнуто не было. Основным препятствием остается бескомпромиссная позиция ЕС по вопросу снижения с/х субсидий и тарифной защиты сельхозимпорта. Бразильские куры облагаются в ЕС тарифом по ставке 50%, сахар — 66%, мясо — 110-170%.

Со своей стороны европейцы также обвиняют Меркосур в неуступчивости, указывая, что предложение ЕС предусматривает снижение тарифов на 90% товаров. 30% экспорта Меркосур в Европу уже не облагается тарифами, а еще с 40% тарифы взимаются по пониженным ставкам. Со стороны ЕС указывается, что 92% продуктов питания, импортируемые Бразилией из ЕС, проходят сертификацию и специальную проверку, тогда как европейцы применяют такую процедуру только для 25% импорта. До 28 фев. 2003г. Меркосур обязался представить «улучшенные предложения».

В конце 2002г. Бразилия совместно с США стали сопредседателями на переговорах по созданию Всеамериканской зоны свободной торговли (АЛКА). Переговоры ведутся в рамках 12 тематических групп, которые к нояб. 2003г. должны подготовить промежуточный вариант соглашения для его рассмотрения на министерском совещании, намеченном на нояб. 2003г. в США.

Одним из приоритетов Бразилии на переговорах по АЛКА является расширение доступа своей продукции на рынок США. С другой стороны, Бразилия серьезно опасается, что создание АЛКА в соответствии с планами Вашингтона изменит структуру торговли на континенте, приведет к ис-

чезновению субрегиональных торгово-экономических группировок, в т.ч. Меркосура и лишит Бразилию ряда политических и экономических преимуществ в отношениях с латиноамериканскими странами.

Исследование, выполненное в Федеральном университете Сан-Пауло, показывает, что бразильскому экспорту в США препятствуют барьеры тарифного и нетарифного характера, охватывающие 50% товаров. В случае их снятия годовой экспорт Бразилии в США может увеличиться на 30%. В 2001г. общий объем экспорта из Бразилии в США составил 14,4 млрд.долл., а импорт — 13 млрд.долл. В 2002г. показатели бразильского экспорта составили 12,3 млрд.долл. и 9% млрд.долл. — импорт товаров в Бразилию из США.

Намерение Бразилии сформировать совместно с другими членами Меркосура единую переговорную позицию по всем пунктам повестки дня АЛКА успехом не увенчалось. В янв.-фев. 2003г. удалось согласовать только позиции по промышленной и с/х продукции. Меркосур представил предложение о готовности снять к 2005г. тарифные ограничения по 20% импортируемых товаров. По остальным 80% либерализация должна происходить постепенно в течение 5-15 лет.

Вопросы о порядке госзакупок, либерализации инвестиционного режима и расширении доступа на рынок услуг были отложены до апр. 2003г.

Предложения США, подготовленные к первому раунду переговоров по АЛКА, Бразилия рассматривает как неудовлетворительные, т.к. в них отсутствуют меры по отмене с/х субсидий и изменению процедуры антидемпингового расследования. Указанные два пункта являются для бразильской стороны ключевыми. Без уступок по ним со стороны Вашингтона, АЛКА едва ли может быть создана.

На состоявшемся в фев. 2003г. раунде переговоров по АЛКА страны Меркосур выдвинули два предложения, направленные на защиту внутреннего рынка. Первое — «защита зарождающихся отраслей» — предусматривает введение высоких тарифов на импорт тех товаров, только начинающих выпускаться напромышленителями, которая может быть применена уже после вступления в силу АЛКА. Второе предложение — возможность введения специальных ограничений на импорт в период кризисов.

В Бразилии считают, что уже на первом этапе переговоры по АЛКА принимают трудный и затяжной характер. На февральской встрече экспертов Канада представила список товаров, содержащий больше тарифных ограничений на импорт промышленных и с/х товаров, чем список США. По 97 позициям канадцы даже не представили график снижения тарифов, при этом среди наиболее защищенных товаров оказались мясные и молочные продукты, являющиеся для Меркосура приоритетными.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

Банки

Банковский сектор создает 3,6% ВВП страны и обеспечивает работой 1,6% занятого населения (450 тыс.чел.). Банковские активы оцениваются в 3,4 трлн.ф.ст. Как показывают данные платежного баланса страны, он обеспечивает чистый

приток капитала в 3 млрд.ф.ст. Прямые иностранные капиталовложения в сектор составляют 25 млрд.ф.ст. в год, а капиталовложения британских банков за рубежом — 18-20 млрд.ф.ст. В управлении банков Великобритании находятся активы стоимостью в 3 трлн.ф.ст., из которых 0,6 трлн.ф.ст. — собственность зарубежных клиентов. 86% британских семей имеет банковские счета.

Структура банковского капитала имеет ярко выраженную международную направленность — 53% его активов принадлежит иностранному капиталу. Общее количество банковских учреждений, действующих в стране, составляет 674, из которых 184 зарегистрированы в Великобритании. В последние годы наблюдается тенденция сокращения их количества (на 36% по сравнению с 1990г.). Число банков и их филиалов, которые функционируют в стране, но зарегистрированных за ее пределами, выросло на 84,9%.

По существующему законодательству величина налогов, которые платят иностранные банки, меньше, если они оперируют через свои отделения, а не через дочерние компании. Отделением разрешено относить ряд выплат на счет их головных подразделений, что уменьшает налогооблагаемую сумму прибыли. В 2002г. минфин обнаружил планы по распространению на такие отделения порядка налогообложения дочерних компаний иностранных банков. Данные меры обойдутся каждому иностранному банку дополнительно в 20-30 млн.ф.ст. в год. Это может привести к снижению объемов операций иностранных банков через свои отделения в Великобритании, потере рабочих мест, снижению конкурентоспособности Лондонского Сити.

Функции центрального банка в Великобритании осуществляет Банк Англии, образованный в 1694г. и национализированный в 1946г. В число его основных функций входит контроль и поддержание состояния нацвалюты, поддержание стабильности финансовой системы, обеспечение эффективности деятельности финансового сектора.

С мая 1997г. он обладает правом установления процентных ставок. В соответствии с текущим бюджетом эта задача считается достигнутой, если удалось обеспечить сохранение инфляции (индекс розничных цен) на уровне, не превышающем 2,5%. Решения по уровню процентных ставок принимаются Комитетом по денежной политике (Monetary Policy Committee — MPC), заседания которого проводятся ежемесячно.

Банк регулирует рынки нацвалюты, валютнообменных операций, гособлигаций и займов. Его участие в регулировании рынка нацвалюты («операций на открытом рынке») — важнейшая составляющая денежно-кредитной политики государства. Эти операции осуществляются путем продажи/покупки краткосрочных госбумаг.

Банк осуществляет операции на валютном рынке и является держателем балансирующего счета по валютнообменным операциям (Exchange Equalisation Account). На рынке долгосрочных гособлигаций роль Банка сводится к поддержанию ликвидности рынка и осуществлению агентских услуг при первичном размещении и погашении облигаций.

В 2002г. Банк Англии в целях поддержания стабильности британской экономики сохранял базовую ставку неизменной на уровне 4% — самом низ-

ком за последние 38 лет. Причина этого заключаются в том, что, по мнению Комитета по денежной политике, динамика внутренних потребительских расходов смягчала воздействие глобального экономического спада на британскую экономику. Банк испытывал заметное давление со стороны компаний промышленности, которые регулярно обращались к его руководству с просьбами о снижении учетной ставки. В начале 2003г. Банк снизил учетную ставку до 3,75%.

Ставка LIBOR в 2002г. колебалась вокруг базовой. Ее среднегодовое значение, как и базовой ставки, составило 4%, максимальное – 4,13%, минимальное – 3,89%.

Коммерческие банки предоставляют свои услуги частным вкладчикам и коммерческих предприятиям. По объему рыночной капитализации в число десяти крупнейших британских компаний на конец 2002г. входили пять британских банков: HSBC (75 млрд.ф.ст., прирост по сравнению с 2001г. на 15,4%), Royal Bank of Scotland (48 млрд.ф.ст., 11,6%), Lloyds TSB (41 млрд.ф.ст., 64%), Barclays Bank (38 млрд.ф.ст.), HBOS (28 млрд.ф.ст., 12%).

В условиях спада деловой активности под пристальным вниманием правительства находилась проблема взаимоотношений крупных коммерческих банков и малого бизнеса. По оценкам минфина, высокие тарифы за услуги крупных банков наносят ущерб малому бизнесу в 725 млн.ф.ст. в год. Комиссией по конкуренции были подготовлены предложения, чтобы крупнейшие банки страны выплачивали проценты по текущим счетам предприятий малого бизнеса (сейчас они не начисляются) или бесплатно их обслуживать в течение периода не менее 3 лет с момента открытия счета.

Реализация данного предложения могла бы способствовать устранению монополии ведущих пяти банков Великобритании, контролирующих 4/5 счетов малого бизнеса, и повышению роли средних и малых банков, готовых предоставлять малому бизнесу более выгодные условия сотрудничества.

По оценке Комиссии, выплата процентов по текущим счетам (2%) уменьшает суммарную прибыль банков на 1,5 млрд.ф.ст. в год, поэтому «пятерка ведущих банков» выступила против планов правительства. «Барклайз» заявил, что, если он будет вынужден платить проценты по текущим счетам предприятий малого бизнеса, то повысит стоимость их кредитования для покрытия возможных убытков и ужесточит требования к заемщикам при предоставлении кредитов.

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.

В целях укрепления финансовой стабильности и соблюдения интересов инвесторов в 2002г. была продолжена поэтапная реформа в сфере защиты депозитных вкладов и инвестиций. Действовавшая в 1979-2001гг. система защиты депозитных вкладов позволила инвесторам получить компенсации на 148 млн.ф.ст. Вместо 7 компенсационных схем, охватывавших банковские депозиты, денежные вклады в строительных обществах и других аккумулирующих организациях, создана Единая компенсационная система (Financial Ser-

vices Compensation Scheme) по страхованию капиталовложений частных вкладчиков.

Новая система вводит пределы возможных компенсаций в зависимости от разновидности капиталовложений. Для депозитов физ. и юрлиц, находящихся в банках, кредитных союзах и строительных обществах, установлен максимальный размер компенсаций в 31,7 тыс.ф.ст. (100% от 2 тыс.ф.ст. и 90% от последующих 33 тыс.ф.ст.). Выплаты осуществляются если учреждение, где находятся депозиты, прекращает свою деятельность, ликвидируется, либо признается Службой контроля за сферой финансовых услуг неспособной 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 компенсации при предъявлении требований к инвестиционной компании установлен в 48 тыс.ф.ст. (100% от 30 тыс.ф.ст. и 90% от последующих 20 тыс.ф.ст.).

В сфере страхования защищаются владельцы страховых полисов, выданных в Великобритании (в некоторых случаях в странах ЕС). 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 (страхование гражданской ответственности от нанесения ущерба третьей стороне при страховании автотранспортных средств) – 100% страхового взноса; добровольное страхование (страхование недвижимого имущества) – 100% от 2 тыс.ф.ст. страхового взноса и 90% свыше указанной суммы; долгосрочное страхование (страхование жизни, пенсионных вкладов) – покрывается в случае ликвидации компании 100% от 2 тыс.ф.ст. страхового взноса и 90% свыше указанной суммы.

Для осуществления выплат создается Компенсационный фонд, который формируется за счет специального налога, взимаемого с компаний и банков. Размер налога варьируется в зависимости от объема депозитов и инвестиций, подлежащих гарантированию, и средств, находящихся в распоряжении Фонда (общая сумма взносов инвестиционных компаний в Фонд не должна превышать 400 млн.ф.ст.).

Установлены максимальные размеры отчислений: 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.

Биржи

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), а также OM London, OFEX, Virt-x, которые ориентированы на европейский рынок.

В результате мирового фондового кризиса в 2002г. происходило дальнейшее падение индексов деловой активности (FTSE), в частности индекс 100 ведущих компаний (FTSE 100) сократился на 23,9% (2001г. – на 16,2%).

На LSE (основной рынок) на конец дек. 2002г. котировались акции 2824 компаний (2001г. – 2891), включая 2405 британских (2438) и 419 (453) иностранных, имеющих капитализацию 3060 млрд.ф.ст. (4115 млрд.ф.ст.) и 1158 млрд.ф.ст (1902 млрд.ф.ст.).

Объем торгов на LSE (5581 млрд.ф.ст.) по сравнению с 2001г. упал на 17,7%, количество реализованных акций (1763 млрд.) – на 2,2%, число компаний, имеющих листинг на бирже и их капитализация – на 2,3% и 25,6%. Рыночная цена акций уменьшилась на четверть.

На британские компании пришлось: 39,5% продаж ценных бумаг на LSE, 71,2% сделок с ними, 40% количества реализованных акций. Наиболее торгуемыми были акции Vodafone Group (объем продаж составил 131,7 млрд.ф.ст., сокращение на 30,2% по сравнению с 2001г.), BP (93 млрд.ф.ст., -0,4%), HSBC Holdings (81,7 млрд.ф.ст., +26,7%), Glaxo SmithKline (77,6 млрд.ф.ст., -7,9%), Shell Transport & Trading (57,3 млрд.ф.ст., +6,7%), AstraZeneca (53,1 млрд.ф.ст., +4,9%), Royal Bank Of Scotland (50,6 млрд.ф.ст., +21,1%), Lloyds TSB (42,2 млрд.ф.ст., +15,3%), Barclays (39,7 млрд.ф.ст., +13,4%).

Из ценных бумаг национальных эмитентов в 2002г. на 17,6% увеличился объем продаж акций банков, на 10,2% – фирм, работающих в сфере розничной торговли, 9,8% – страховых фирм (страхование жизни), 7,6% – горнодобывающих (без нефтегазовых) предприятий, 4,2% – нефтегазовых корпораций.

Продолжилось падение объемов продаж акций телекоммуникационных компаний (на 38,3%). Сократился объем продаж ценных бумаг компаний, работающих в сферах фармацевтики и биотехнологий (на 9,3%), массовой информации (на 4,6%).

На иностранных эмитентов приходится 60,5% реализации ценных бумаг и 60% акций. Лидерами среди инокомпаний по продажам на бирже являются Nokia (66,8 млрд.ф.ст.), Royal Dutch Petroleum (51,4 млрд.ф.ст.), TotalFinaElf (49 млрд.ф.ст.), ENI (38,6 млрд.ф.ст.), Siemens (35,1 млрд.ф.ст.), Vivendi Universal (33,4 млрд.ф.ст.), Telefonica (32,4 млрд.ф.ст.).

В разрезе отдельных стран доминирующее положение на рынке иностранных ценных бумаг занимают Франция (16,2% продаж иностранных компаний), США (14,1%), Германия (12,9%), Нидерланды (10,2%). В 2002г. доля развивающихся рынков в объеме иностранных акций повысилась до 5,2% продаж против 3,9% в 2001г.

В начале 2002г. на LSE появилась первая аккредитованная российская инвестиционная компания. Право торговать на ведущей фондовой площадке Европы получил «Ренессанс Капитал». В начале 2003г. это право получила другая российская компания UFG.

Широкий круг профессиональных финансовых услуг, включая корпоративное финансирование и управление активами, 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. Один из основных видов услуг, предоставляемых этими финансовыми институтами – оказание консультационной и финансовой помощи компаниям. Они имеют большой опыт в проведении предприватизационной экспертизы.

В 2002г. инвестиционные банки, функционирующие в Лондоне, столкнулись с большими финансовыми потерями, вызванными кризисом на фондовом рынке. В результате ряд из них объявил о сокращении в начале 2003г. численности своих служащих. Среди них такие крупные банки как JP Morgan Chase и Credit Suisse First Boston. JP Morgan намерен сократить 10-15% своих сотрудников, занимающихся инвестициями. Большая часть увольнений ожидается в Нью-Йорке, хотя сокращения пройдут и в Лондоне. Credit Suisse First Boston планирует в конце марта уволить 50 из 300 менеджеров, занимающихся инвестированием. Goldman Sachs объявил о сокращении 541 рабочего места.

Страхование

Сектор страхования занимает ведущее место в Европе и третье в мире. В стране насчитывается 820 страховых компаний, в которых занято 0,4 млн.чел. Их активы превысили 1 трлн.ф.ст. Половина этих компаний объединена в Ассоциацию британских страховщиков. 255 страховых компаний занимаются долгосрочным страхованием (преимущественно страхованием жизни, здоровья, пенсий, различного вида финансовых активов). Согласно данным Ассоциации британских страховщиков, размер суммарной страховой премии составил в 2002г. 150 млрд.ф.ст.

Значительная роль на фондовом рынке принадлежит инвестиционным фондам, которые управляют активами в 3 трлн.ф.ст. Две трети этих средств принадлежит британским институциональным инвесторам, одна восьмая – британским частным инвесторам, остальное – иностранному капиталу. Общее число обслуживаемых клиентов составляет 2,7 тыс. Управление инвестиционными фондами создает добавленную стоимость равную 4,2 млрд.ф.ст., что эквивалентно 0,4% ВВП.

Пенсионные фонды аккумулируют активы стоимостью 800 млрд.ф.ст. Они – основные инвесторы в ценные бумаги, обращающиеся на фондовом рынке, и владеют порядка 20% ценных бумаг,отирующихся на Лондонской фондовой бирже. К наиболее крупным пенсионным фондам относятся Mercury Asset Management, Philips&Drew, Gartmore.

В 2002г. насчитывалось 2 тыс. паевых трастов и открытых инвестиционных компаний, принимающих финансовые средства от населения и размещающих их затем в крупные портфели акций. Среди наиболее известных – 3i Group, Foreign&Colonial Investment Trust, Edinburgh Investment Trust. В их управлении находились активы, оцениваемые в 240 млрд.ф.ст., из которых 46 млрд.ф.ст. приходилось на личные планы инвест-

тирования (инвестиции непосредственно в компании, акции которых котируются на бирже, что дает инвесторам определенные налоговые льготы) и 25 млрд.ф.ст. являлись индивидуальными сбережениями граждан. Инвестиционные трастовые компании представлены на Лондонской фондовой бирже, а их акции свободно продаются и покупаются.

В стране имеется 140 групп, объединяющих паевые трасты и открытые инвестиционные компании. Указанные группы объединены в профессиональную ассоциацию (The Investment Management Association), которая образовалась в 2002г. путем слияния двух ранее существовавших ассоциаций – The Association of Unit Trusts and Investment Funds и The Fund Managers' Association.

Правительство уделяет важное место вопросам регулирования финансовой сферы. Контроль за деятельностью компаний и банков в этом секторе экономики осуществляет Служба контроля за финансовыми услугами (Financial Service 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 налоговых сборов. Финансовых средств из госбюджета не получает.

В числе ее основных функций – выдача разрешений юр. и физлицам 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; введение соответствующих санкций на операторов финансового рынка в случаях нарушения установленных правил и норм работы на рынке.

В 2001г. FSA была наделена новыми правами, включая ведение листинга компаний (до последнего времени он осуществлялся Лондонской фондовой биржей). С 2002г. она стала осуществлять 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. В 2001/02 фин.г. ее бюджет составил 166,9 млн.ф.ст. Штат насчитывал 2300 чел.

Управление Службой осуществляется Советом директоров, которые назначаются министром финансов Великобритании. Совет директоров состоит из 3 исполнительных и 11 неисполнительных директоров, которые назначены 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.

В 2002г. 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 предпринимались дополнительные меры по ужесточению контроля за финансовыми потоками в стране, которые были направлены на повышение прозрачности деятельности финансовых структур.

Активно обсуждался вопрос о переводе кредитно-банковских учреждений на квартальные отчеты вместо существующих на данный момент полугодовых. В парламенте страны на рассмотрении находится законопроект Proceeds of Crime Bill, который предусматривает ужесточение мер по борьбе с легализацией и использованием незаконно полученных финансовых средств.

Крах в 2002г. крупнейшей американских корпораций вызвал необходимость рассмотрения правительственными органами Великобритании возможности ужесточения требований к компаниям, акции которых котируются на LSE, по более полному раскрытию информации об их деятельности. Соответствующие предложения находятся на проработке в FSA.

Инвестиции

Британские инвестиции в мировую экономику. Великобритания сохраняет ведущие позиции на мировом рынке капитала. По данным ЮНКТАД она **является второй страной в мире (после США) по объему привлеченных инвестиций**. Наблюдается утрата Великобританией позиций как ведущего экспортера капитала. Занимавшая в 2000г. 1 место в мире по объемам прямых зарубежных инвестиций Великобритания в 2002г. уступила свои ведущие позиции другим развитым странам и даже не вошла в первую пятерку стран-инвесторов (США, Нидерланды, Канада, Италия, Франция).

Общий объем британских инвестиций, накопленных за рубежом, на 1 окт. 2002г. составил **3124,8 млрд.ф.ст.**, в т.ч. в виде прямых инвестиций – 650,7 млрд. ф.ст. (20,8%), портфельных инвестиций – 824,5 млрд.ф.ст. (26,4%), прочих инвестиций – 1623,7 млрд.ф. ст. (52,8%).

За 9 мес. 2002г. Великобритания получила в виде доходов от зарубежных инвестиций 91,3 млрд.ф.ст., что на 17,9% меньше доходов за аналог. период 2001г. (111,2 млрд.ф.ст.). Доходы от прямых инвестиций (37,7 млрд.ф.ст.) увеличились на 0,5%, от портфельных и прочих (29,8 млрд. ф.ст.) сократились на 8,6% и 37,5%.

Доходы относительно общего объема накопленных инвестиций составили 3,9%, в т.ч. доходы от прямых инвестиций – 7,6%, портфельных – 3,9%, прочих инвестиций – 2,4%.

Британские текущие инвестиции за рубежом (по данным финансового счета платежного баланса) в янв.-сент. 2002г. составили 65,5 млрд.ф.ст., что на 75,6% меньше, чем за 9 мес. 2001г. Прямые инвестиции за 9 мес. 2002г. составили 32,9 млрд.ф.ст. и сократились по сравнению с аналог. периодом 2001г. на 23,8%. Их доля в общем объеме британских инвестиций за рубежом повысилась с 16,1% до 50,2%.

Структура прямых инвестиций: приобретение активов инокомпаний — 13 млрд.ф.ст. (сокращение на 20,8%), реинвестирование прибыли — 27,7 млрд.ф.ст. (рост на 39,9%) прочие виды инвестирования — минус 7,8 млрд. ф.ст.

Расходы британских компаний на приобретение иносфирм за 9 мес. 2002г. составили 21 млрд.ф.ст. (33,3 млрд.ф.ст. в 2001 году). Общее количество подобных операций снизилось до 173 (305). Среди примеров следует отметить приобретение компанией Royal Dutch/Shell ведущего в США производителя моторных масел Pennzoil-Quaker State за 2,9 млрд.долл. Эта сделка позволит Shell стать крупнейшим игроком на американском рынке моторных масел, т.к. к ней перейдет ведущий рыночный бренд Jiffy Lube, а к уже существующей сети АЗС Shell добавятся 2 тыс. центров по замене масла.

Ранее Royal Dutch/Shell Group купила британского независимого производителя нефти и газа Enterprise Oil Plc за 6,2 млрд.долл. В результате сделки Shell добавит к своим нефтяным активам еще 1,5 млрд.бар. нефти. Сделка также позволит Shell увеличить добычу нефти на 6%. Объем добываемой Shell нефти в британской части Северного моря вырастет на 30%, а в норвежской его части — на 50%.

Среди других крупных сделок выделяется покупка британской компанией National Grid Group Plc американской компании Niagara Mohawk Holdings и британской компанией South African Breweries Plc американской компании Miller Brewing Company (сумма сделок — по 2,1 млрд.ф.ст.).

Антимонопольная комиссия ЕС одобрила продажу итальянского завода Danone Galbani британской частной компании VC Partners. Завод производит 300 сортов мяса и сыров и работает на итальянском рынке. Сделка оценивается в 1 млрд. евро.

Существенную поддержку британскому капиталу в его деятельности за рубежом, особенно на развивающихся рынках, оказывает Департамент гарантий экспортных кредитов (ДГЭК). Используя широкий набор инструментов по страхованию британских инвестиций за рубежом, ДГЭК способствует продвижению британских компаний на рынки других стран.

Под влиянием кризиса на мировом фондовом рынке британские портфельные инвестиции за рубежом в янв.-сент. 2002г. имели отрицательное значение, т.е. наблюдался их возврат в 2,9 млрд.ф.ст.

В «портфельных» операциях преобладали сделки с долговыми обязательствами (74,1%). По форме вложения средств данный вид инвестиций в 2002г. сложился следующим образом: обычные ценные бумаги — 15,6 млрд.ф.ст., долговые ценные бумаги — минус 18,5 млрд.ф.ст.

Иноинвестиции в Великобританию. В течение последних лет Великобритания традиционно занимает 2 место в мире (после США) по объемам привлекаемых иноинвестиций. В 2002г. падение инвестиционной активности в Великобритании происходило более медленными темпами, чем в среднем в развитых странах.

По оценкам ЮНКТАД, инокомпании инвестировали в страну больше, чем в Германию и Францию вместе взятые. Ряд инокомпаний продолжают высказывать обеспокоенность в отношении высокого курса британской валюты и неопреде-

ленности в вопросе вступления Великобритании в еврозону.

Общий объем накопленных иноинвестиций в Великобритании на 1 окт. 2002г. составил 3161,1 млрд.ф.ст., в т.ч. в виде прямых инвестиций — 390,6 млрд.ф.ст. (12,4% от всех накопленных инвестиций), портфельных инвестиций — 884,0 млрд.ф.ст. (28%), прочих инвестиций — 1886,5 млрд.ф.ст. (59,7%).

Доходы от зарубежных инвестиций в экономику Великобритании в янв.-сент. 2002г. были равны 77,5 млрд.ф.ст., что эквивалентно 3,3% суммарного объема накопленных инвестиций, в т.ч. доходы от прямых инвестиций составили 15,7 млрд.ф.ст. (5,4%), портфельных — 23,9 млрд.ф.ст. (3,6%), прочих — 37,9 млрд.ф.ст. (2,7%).

Показатели прямых иноинвестиций в Великобританию (по данным финансового счета платежного баланса) в янв.-сент. 2002г. составили 11,1 млрд.ф.ст. и уменьшились по сравнению с соотв. периодом пред.г. на 71,3%.

Их доля по сравнению с аналог. периодом 2001г. в общем объеме инвестиций в Великобританию повысилась с 14,3% до 15,1%. Из общего объема прямых иноинвестиций 9,6 млрд.ф.ст. — приобретение активов британских компаний, 8 млрд.ф.ст. — реинвестирование прибыли.

По данным Invest UK, в 2001/02 фин.г. инокомпаниями осуществляли в Великобритании 764 инвестиционных проекта (на 12% меньше, чем в 2000/01 фин.г.), что способствовало созданию 34,8 тыс. новых рабочих мест (на 52,3% меньше). Ведущие позиции занимали американские (288 проектов и 13,8 тыс. новых рабочих мест), японские (60 проектов и 2,5 тыс. мест), канадские (55 и 1,7 тыс.), французские (50 и 5,2 тыс.), германские (50 и 2,2 тыс.) компании.

Из общего числа проектов основная масса пришлась на новые (40%, сокращение на 38,9%), далее следовали проекты, связанные с расширением деятельности уже существующих компаний (30%, сокращение на 2,1%) и со слиянием и поглощением британских компаний (29%, рост на 64,4%).

В основном названные проекты реализовывались в наиболее передовых отраслях британской экономики. Из общего числа проектов 38% пришлось на сферу услуг, 33,1% — обрабатывающую промышленность и 9,3% — сферу научных разработок.

Инвестиционные проекты с участием инопатала реализовывались в таких отраслях экономики как электронные услуги, автомобилестроение, электроника, приборостроение, телекоммуникации, финансовый менеджмент, а также металлургия, пищепром, химия.

Иноинвестиции особенно важны для менее развитых в экономическом отношении регионов Великобритании, таких как Шотландия, Уэльс и северо-восточная Англия. Поступающие в эти регионы иноинвестиции способствуют реструктуризации промышленности и увеличению занятости.

Расходы иностранных корпораций на приобретение британских компаний в янв.-сент. 2002г. составили 15,6 млрд.ф.ст. (2001г. — 20,4 млрд.ф.ст.). Общее количество подобных операций составило 87 (132). Основными инвесторами в Великобританию являются ЕС, США, Япония.

Среди крупнейших сделок выделяются покупка компанией E.OnG британской Powergeb Plc (5,1

млрд.ф.ст.), компанией Electricite de France – Seaboard (0,7 млрд.ф.ст.), компанией Clayton, Dubiller & Rice британской Brake Bros Plc (0,4 млрд.ф.ст.).

Портфельные иноинвестиции в Великобританию в янв.-сент. 2002г. составили 42,1 млрд.ф.ст. и увеличились на 32%. Их доля в общем объеме иноинвестиций по сравнению с аналог. периодом 2001г. возросла с 11,8% до 57,4%.

В 2002г. произошло сокращение объемов вложения в Великобританию прочих иноинвестиций, к которым относятся осуществляемые британскими банками операции по хранению депозитов и предоставлению займов. Объемы подобных операций в янв.-сент. 2002г. составили 20,2 млрд.ф.ст. против 197,7 млрд.ф.ст. за аналог. период 2001г. (падение на 89,8%). Одна из причин этого – снижение деловой активности в мире в целом и спроса на инвестиционные ресурсы.

В результате за 9 мес. 2002г. британские компании инвестировали за рубежом на 7,9 млрд.ф.ст. меньше, чем иностранные в Великобританию (2001г. – на 2,2 млрд. меньше). Для прямых инвестиций имело место положительное сальдо в 21,9 млрд.ф.ст. (2001г. – 4,5 млрд.ф.ст.). Для портфельных инвестиций наблюдалась обратная картина – их приток превысил британские капиталовложения за рубежом на 45 млрд.ф.ст.

Несмотря на то, что по заключению ОЭСР, Великобритания имеет наиболее благоприятный инвестиционный климат среди стран-членов Организации, власти страны работают над совершенствованием политики по стимулированию притока инвестиций в нацэкономику как главного фактора развития важнейших отраслей промышленности и сферы услуг.

Заметную роль в проведении эффективной инвестиционной политики играет обеспечение четкости и прозрачности действующего законодательства. Сложившаяся система правового регулирования рынка капитала и связанное с ним корпоративное право постоянно совершенствуются. С 2002г. полностью вступил в силу Закон «О финансовых услугах и рынках 2000г.», который является основополагающим законодательным актом, регламентирующим инвестиционную деятельность в стране. В нем инвестиционная деятельность получила четкое юридическое определение.

В Великобритании действует один из самых либеральных законов, регулирующих деятельность компаний – Закон о компаниях. Он устанавливает простую систему регистрации компаний. Порядок регистрации – заявительный. 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. 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 физ. и юрлиц по приобретению и владению недвижимостью, расположенной в Великобритании. Иноинвесторы

свободны в выборе места вложения своего капитала на территории страны.

Необходимость сохранения за Великобританией лидирующих позиций в мире как по привлечению, так и по экспорту инвестиций требует от правительства принятия мер по совершенствованию организационных структур регулирования инвестиционной деятельности, усилению роли соответствующих министерств и ведомств. Перед министерством торговли и промышленности поставлена задача эффективного содействия предпринимательским структурам при инвестировании в британскую экономику, рекомендовано разработать систему по ускорению внедрения инноваций в практику.

Вопросы привлечения иноинвестиций в Великобританию возложены на специализированную структуру Британской службы международной торговли (ВТИ) – Invest UK, которая оказывает иноинвесторам содействие по следующим направлениям:

- информационная поддержка иноинвесторов по вопросам обеспеченности того или иного района Великобритании трудовыми ресурсами и производственной инфраструктурой, его близости к рынкам сбыта и ресурсов;

- разъяснение им национального законодательства по вопросам, затрагивающим интересы компаний в области инвестиционной деятельности, а также помощь в установлении контактов с органами власти, частными фирмами, специализирующимися в сфере услуг (бухгалтерские, консалтинговые);

- решение административных проблем, связанных с работой компаний (иммиграционные вопросы, разрешение на работу); поиск партнеров по конкретным проектам.

Пересматривается политика в отношении агентств по региональному развитию в части повышения их роли в деятельности по привлечению инвестиций в отдельные районы Великобритании. Разрабатываются планы по усилению поддержки малого и среднего предпринимательства в выходе на «трудные» рынки через страхование и гарантирование с использованием Департамента гарантий экспортных кредитов.

Важным структурным элементом политики правительства были инициативы по улучшению инвестиционного потенциала развивающихся стран, рынки которых динамично развиваются и обладают большим потенциалом (Африки).

Существенное влияние на деятельность правительства в инвестиционной сфере в 2002г. оказывала стагнация мировой экономики, негативно повлиявшая на динамику инвестиционных потоков в мире. По оценкам ООН, объем прямых инвестиций в 2002г. уменьшился на 40% (с 1300 млрд.долл. до 760 млрд.долл.) за счет падения уровня инвестиций в развитых странах.

Все принимавшиеся правительством программные документы в сфере экономики, содержат меры по созданию дополнительных условий, способствующих повышению привлекательности британской экономики для вложения инвестиций. Акцент делается на поддержку малого и среднего предпринимательства, внедрение новейших технологий, освоение новых рынков.

Улучшение инвестиционного климата в стране обозначено одной из основных целей экономиче-

ской стратегии правительства, что нашло отражение в бюджете страны на 2002/03 фин.г. В нем предусматривается: снижение ставки корпоративного налога для малых предприятий с 20% до 19%, что в 2004/05 фин.г. позволит им сэкономить до 450 млн.ф.ст.; сокращение налогообложения при осуществлении компаниями НИОКР (экономия в 400 млн.ф.ст.); реформа в налогообложении интеллектуальной собственности.

В соответствии с Законом о финансовых услугах и рынках реализуется комплекс мероприятий по созданию единой схемы защиты интересов инвесторов и вкладчиков, национальной системы независимого контроля и рассмотрения претензий, системы мер по предотвращению злоупотреблений в финансовой сфере, банковского трибунала. Разработана специальная программа, которая позволит FSA в течение ближайших 2 лет ввести в действие схемы, призванные обеспечить физ. и юрлиц информацией, необходимой для оценки рисков.

В целях привлечения инвесторов к реализации государственных экономических программ правительством Великобритании дорабатывается специальный механизм Public-Private Partnership, предусматривающий различные формы партнерства между государством и частными компаниями, включая создание совместных предприятий, привлечение частных компаний к финансированию заранее определенных проектов в госсекторе и другие формы взаимодействия.

Примером могут служить такие крупные проекты, как модернизация Лондонского метрополитена, в финансирование инфраструктуры которого планируется привлечь в течение 15 лет до 8 млрд.ф.ст., а также создание совместной с частным сектором компании по управлению воздушным движением на базе существующей Национальной службы управления воздушным движением путем продажи 51% акций государства.

Для привлечения специалистов, работающих в области новых технологий, правительством в 2000-02гг. реализуется программа, упрощающая порядок въезда и получения разрешения на работу для квалифицированных специалистов из других стран. В результате, как показывают данные консалтинговой компании KPMG, Великобритания является второй из девяти ведущих промышленно развитых стран по дешевизне ведения бизнеса, уступая Канаде. Расходы в промышленности страны на 12,5% ниже, чем в Германии, и на 20% меньше, чем в большинстве других стран континентальной Европы.

Экономическая безопасность

На национальном уровне в качестве одной из важнейших задач в области защиты интересов страны британское правительство выдвигает повышение конкурентоспособности национальной экономики. По оценке IMD, ведущей рейтинговой организации в данной области, Великобритания находится на 16 месте в мире по уровню конкурентоспособности экономики. Она отстает от других стран по уровню производительности труда (от США на 20%, ФРГ – на 10%). Для решения этой проблемы правительство страны реализует широкий спектр мероприятий среди которых увеличение в течение 3 лет на 20 млрд.ф.ст. бюджетных ассигнований на науку, образование и решение транспортных проблем.

В целях принятия своевременных стабилизационных мер правительство продолжало работать над совершенствованием системы мониторинга макроэкономических процессов, происходящих в как Великобритании, так и в мире. Основная роль в этой работе принадлежит минфину, Национальной службе статистики, МИД, министерству промышленности и торговли, Банку Англии, научно-исследовательским учреждениям, многие из которых работают при поддержке государства. Минфин Великобритании на постоянной основе осуществляет мониторинг и обобщает прогнозы 40 международных организаций, консалтинговых фирм, инвестиционных банков в целях внесения своевременных корректив в экономическую политику правительства.

После событий 11 сент. 2001г. все возрастающую роль для Великобритании приобретает борьба с международным терроризмом, усиление контроля за движением капитала с целью предотвращения его «отмывания».

Для обеспечения безопасности и сохранения лидирующей роли Великобритании в борьбе с международным терроризмом правительство намерено увеличить к 2005/06 фин.г. расходы на нацоборону на 3,5 млрд.ф.ст., на разведывательные цели на 0,3 млрд.ф.ст. 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 и Средний Восток. Считается, что это будет способствовать улучшению делового климата в мире и окажет благоприятное развитие на экономику Великобритании.

В Великобритании создана и действует разветвленная сеть правоохранительных органов, ответственных за борьбу с финансовой преступностью. Их статус определен Законом 1997г. о полиции. Законом 2000г. о финансовых услугах и рынках, другими парламентскими и ведомственными актами. В числе основных правоохранительных структур следует отметить Общенациональную службу криминальной информации (NCIS), Управление по борьбе с крупномасштабным мошенничеством (SFO), спецслужбу NBI, британскую налоговую службу Inland Revenue, Службу по контролю за финансовой деятельностью, полицию Великобритании, имеющую большое количество специализированных структур и служб.

Во исполнение своих международных обязательств Великобритания постоянно совершенствует национальное законодательство, связанное с предотвращением легализации доходов, полученных преступным путем. В соответствии с директивами ЕС в стране разработано Положение о борьбе с отмыванием денег (вступило в силу с 1 апр. 1994г.). В части наложения ареста и конфискации средств и собственности, нажитых преступным путем, приняты парламентские акты Proceeds of Crime Act 1995, Criminal Justice Act 1998, Proceeds of Crime Bill 2002.

Контроль экспорта

Создана система контроля экспорта стратегических товаров. Деятельность правительственных организаций в данной области координирует комитет обороны при кабинете министров Вели-

кобритании, возглавляемый премьер-министром страны. В состав комитета входят на правах постоянных членов министры: обороны, иностранных дел, внутренних дел, финансов, торговли и промышленности, по вопросам занятости, социального обеспечения и здравоохранения, а также председатели Палаты лордов и Палаты общин. Комитет имеет в своей структуре ряд межведомственных комитетов и рабочих групп, в т.ч., группы по стратегическому экспорту, которая вырабатывает рекомендации по вопросам политики и контроля за поставками стратегических товаров.

Текущий контроль за соблюдением действующего законодательства в области экспортного контроля возложен на Управление экспортного контроля министерства торговли и промышленности.

Одним из важнейших направлений работы в данной области является контроль за экспортом вооружения и военной техники (ВВТ), вывоз которых из Великобритании осуществляется как государством, так и частными компаниями. По линии экспорт ВВТ осуществляется из резервов вооруженных сил, включая технику, снимаемую с вооружения.

Значительная часть контрактов на экспорт ВВТ заключается в рамках межгосударственных программ, закрепленных межправсоглашениями. Подобные соглашения имеются с Саудовской Аравией, Кувейтом. Это позволяет заметно упростить процедуру принятия решений в отношении экспорта ВВТ.

Поставки ВВТ по линии минобороны не требуют оформления специальных лицензий, т.к. осуществляются по решению кабинета. Ответственность за них несет минобороны, в состав которого входит Главное управление военного экспорта (Defence Export Services Organisation), отвечающее за экспорт ВВТ, производимых в Великобритании. Оно обеспечивает заключение до 70% всех контрактов на их поставку в другие страны.

Важное место в системе контроля за экспортом ВВТ принадлежит министерству торговли и промышленности (МТП), а также минфину. С МТП согласовываются правовые и коммерческие аспекты готовящихся сделок. Оно участвует в разработке решений по данному вопросу, утверждаемых кабинетом министров. Минфин осуществляет мониторинг целевого использования бюджетных средств, выделяемых для оказания военной помощи и поставок оружия по госканалам. В системе минфина данными вопросами занимается Управление по делам военного сектора.

В случае поставок ВВТ частными фирмами действует полная схема экспортного контроля. Необходимым условием выдачи экспортной лицензии является письменное обязательство покупателя о конечном использовании закупаемой продукции, в котором содержится отказ от ее реэкспорта в третьи страны. Предоставление ложной информации для получения лицензии преследуется по закону. Коммерческие поставки военной продукции без экспортных лицензий запрещены и являются уголовным преступлением. Товары подлежат изъятию таможен, а правонарушители могут быть подвергнуты тюремному заключению.

Существующий механизм экспортного контроля предусматривает несколько видов экспортных

лицензий: общая открытая, стандартная индивидуальная, открытая индивидуальная, многообразная, транзитная.

Наличие общей открытой лицензии устраняет необходимость подачи заявления на получение индивидуальной лицензии при условии, что указанные в ней пункты отгрузки и назначения соответствуют условиям ее использования. Каждая лицензия выдается на неограниченный срок вплоть до ее отмены.

Стандартная индивидуальная экспортная лицензия дает разрешение конкретному получателю на отгрузку товара в количестве, указанном в ней. Открытая индивидуальная экспортная лицензия — это лицензия, предоставляемая индивидуальному экспортеру и охватывающая регулярную отгрузку определенных товаров в целый ряд конкретных стран.

Многообразная лицензия разрешает многократные отгрузки товаров в конкретные страны. Транзитная лицензия дает разрешение на провоз ВВТ через территорию Великобритании.

Важным элементом обеспечения государством национальных интересов в сфере внешнеторговой деятельности является защита внутреннего рынка и поддержка национальных товаропроизводителей. Она осуществляется с использованием таможенно-тарифных и нетарифных мер и регулируется как национальным законодательством, так и правовыми нормами, принятыми в ЕС и инкорпорированными в британское законодательство. К этим документам относятся Интегрированный тариф Великобритании, Положение об экспортном контроле 1995г., Закон о продаже товаров 1979г. (с поправками 1994г.), Закон о защите потребителя 1987г., Закон о торговых описаниях (1968г.), Директива ЕС о продаже и гарантии потребительских товаров (1999г.).

Возрастающее значение в Великобритании придается вопросам качества и безопасности товаров, прежде всего продовольственных. В ней, как и в других странах-членах ЕС, приняты два новых стандарта для защиты продуктов питания, поступающих из определенной географической местности, а также изготовленных с использованием традиционных процессов (маркировки PGI и PDO). С 2002г. введена обязательная процедура маркировки продтоваров.

Внешняя торговля

Товарооборот внешней торговли Великобритании, по данным таможенной статистики страны, уменьшился в янв.-нояб. 2002г. на 2,2% и составил 378,3 млрд.ф.ст., в т.ч. экспорт сократился на 2,8% (170,9 млрд.ф.ст.), импорт — на 1,7% (207,4 млрд.ф.ст.).

Дефицит внешнеторгового баланса (36,5 млрд.ф.ст.) возрос по сравнению с пред.г. на 1,4 млрд.ф.ст. В результате коэффициент несбалансированности британской внешней торговли (отношение чистого сальдо к обороту) увеличился до 9,6% против 9,1% в пред.г.

В экспорте страны ведущее место занимают машины и транспортное оборудование, нефть и нефтепродукты, продукция химической и металлургической промышленности, лекарства, потребтова-ры.

В янв.-нояб. 2002г. произошло снижение объемов экспорта топливно-энергетических товаров

на 6,9%, драгметаллов и камней — на 5,1%, текстильных изделий и обуви — на 4,9%, металлов и изделий из них — на 4,5%, текстиля, машин и оборудования — на 4%. Британский экспорт кожевенного сырья и изделий из него увеличился на 6,3%, продтоваров и с/х сырья — на 2,6%, продукции химпрома — на 0,8%, древесины и целлюлозно-бумажных изделий — на 0,1%.

В импорте преобладали машины и транспортное оборудование, продукция химпрома, продтовары и с/х сырье, текстиль, текстильные изделия и обувь, минпродукты, металлы и изделия из них.

За 11 мес. 2002г. сократился объем импорта драгметаллов и камней на 15,8%, топливно-энергетических товаров — на 8,4%, машин и оборудования — на 3,8%, металлов и изделий из них — на 2,4%. Импорт текстильных изделий и обуви увеличился на 3,2%, продукции химпрома — на 3,1%, продтоваров и с/х сырья — на 2,6%.

Ведущими торговыми партнерами Великобритании традиционно являются страны ЕС (55% товарооборота страны). В янв.-нояб. 2002г. торговля с этими странами сократилась на 0,1% до 207 млрд.ф.ст. Экспорт (98,9 млрд.ф.ст.) уменьшился на 1,9%, а импорт (108,1 млрд.ф.ст.) увеличился на 1,5%. Отрицательное сальдо в торговле Великобританией с ЕС возросло до 9,2 млрд.ф.ст. против 5,7 млрд.ф.ст. за аналог. период 2001г.

Основными партнерами среди стран-членов Евросоюза продолжали оставаться Германия (экспорт — 19,8 млрд.ф.ст., импорт — 27,8 млрд.ф.ст.), Франция (экспорт — 16,8 млрд.ф.ст., импорт — 17 млрд.ф.ст.) и Голландия (экспорт — 12,4 млрд.ф.ст., импорт — 13,7 млрд.ф.ст.). Доля этих стран равна 63% от всей торговли Великобританией с ЕС.

На уровне пред.г. остался товарооборот со странами Западной Европы, не являющимися членами ЕС (19 млрд.ф.ст.). Экспорт (6,5 млрд.ф.ст.) сократился на 6,6%, импорт (12,5 млрд.ф.ст.) увеличился на 3,8%. Ведущими торговыми партнерами Великобритании среди этой группы стран были Швейцария (экспорт — 3,1 млрд.ф.ст., импорт — 4,6 млрд.ф.ст.), Норвегия (экспорт — 1,7 млрд.ф.ст., импорт — 5,2 млрд.ф.ст.) и Турция (экспорт — 1,3 млрд.ф.ст., импорт — 2,1 млрд.ф.ст.).

Товарооборот с США упал на 9,6% (до 50,4 млрд.ф.ст.). Британский экспорт (26,1 млрд.ф.ст.) уменьшился на 5,1%, а импорт (24,3 млрд.ф.ст.) — на 14%.

Объем торговли с Японией снизился на 8,8%, составив 11,2 млрд.ф.ст., в т.ч. экспорт (3,3 млрд.ф.ст.) — на 6%, а импорт (7,9 млрд.ф.ст.) — на 9,9%.

Среди других торговых партнеров Великобритании следует назвать Гонконг (экспорт — 2,3 млрд.ф.ст., импорт — 5,3 млрд.ф.ст.), Китай (экспорт — 1,4 млрд.ф.ст., импорт — 6,4 млрд.ф.ст.), Канаду (экспорт — 2,9 млрд.ф.ст., импорт — 3,4 млрд.ф.ст.), Юж. Корею (экспорт — 1,3 млрд.ф.ст., импорт — 2,6 млрд.ф.ст.), Австралию (экспорт — 1,9 млрд.ф.ст., импорт — 1,6 млрд.ф.ст.), Индию (экспорт и импорт по 1,7 млрд.ф.ст.).

Таможня

Внешнеторговый режим. Регулирование внешнеторговой деятельности Великобритании базируется на общепризнанных нормах и правилах ведения международной торговли, выработанных в рамках ГАТТ/ВТО, а также положениях внут-

реннего законодательства (законодательных актах, нормативных документах госорганов).

Госрегулирование внешнеэкономических связей в контексте проведения единой торговой политики ЕС осуществляется с применением как таможенно-тарифных и нетарифных мер, так и технических барьеров (стандарты, требования, нормы, правила) и других мер (страхование и кредитование экспортных поставок).

В целях обеспечения госконтроля в отношении определенных категорий товаров применяется система экспортного/ импортного лицензирования. Под эту систему подпадают: товары двойного применения, т.е. товары, которые могут быть использованы в гражданских и военных целях; военная техника, вооружение, боеприпасы и имущество военного назначения; товары, используемые в производстве ядерного оружия; исходные элементы химических боеприпасов; живой скот, какао и отдельные продукты питания. Вывоз/ввоз товаров, подпадающих под меры нетарифного регулирования, осуществляется по согласованию с соответствующими госучреждениями. Для экспорта живого скота необходимо получить согласие министерства по вопросам окружающей среды, продовольствия и развития сельских районов.

В сфере тарифного регулирования импорта основным документом является Интегрированный тариф Великобритании, который включает в себя Единый таможенный тариф ЕС и статистическую номенклатуру, а также систему гармонизированного описания и кодирования товаров.

Ввоз на территорию Великобритании и других стран-членов ЕС большинства сырьевых товаров осуществляется беспощинно. По мере роста степени обработки продукции, ставка тарифа повышается. Средневзвешенная ставка тарифа режима наибольшего благоприятствования составляет в Великобритании 5,3%, в т.ч. на с/х товары — 14,5%, промтовары — 4%.

Важным инструментом торговой политики Великобритании являются антидемпинговые, компенсационные и защитные меры. Учитывая, что Великобритания является членом ЕС, в соответствии с договоренностями, зафиксированными в Соглашении о принципах создания единого внутреннего рынка ЕС от 2 мая 1992г., урегулирование торговых споров с третьими странами осуществляется в рамках Союза.

В отношении товаров российского происхождения действует 14 антидемпинговых процедур, из них одна была открыта в мае 2002г. (в отношении стали трансформаторной). С точки зрения российского экспорта в Великобританию для нас являются актуальными существующие в рамках ЕС ограничения по химтоварам и цветным металлам (минудобрения, цинк, магний, алюминиевая фольга). Хотя британская сторона неоднократно заявляла, что указанные меры принимаются Комиссией ЕС, от ее позиции во многом зависят решения ЕС по подобным вопросам.

В числе технических мер регулирования экспортно-импортных операций важное место занимают санитарно-эпидемиологические требования британских госорганов, предъявляемые к ввозимым товарам. Являясь островным государством, Великобритания установила жесткий контроль за ввозом животных и птицы путем введения санитарно-эпидемиологических и карантинных требо-

ваний. Проводятся мероприятия по постепенному упрощению механизма оформления ввоза живых животных.

Среди технических барьеров важная роль отводится также стандартам и требованиям к упаковке и маркировке товаров. В ряде случаев стандарты Великобритании являются более жесткими, чем применяемые в рамках ЕС.

Контроль за осуществлением внешнеэкономической деятельности выполняет ряд госорганов, ведущую роль среди которых играет министерство торговли и промышленности (МТП), являющееся головным ведомством в экономическом блоке. Оно концентрирует всю работу, связанную с выработкой госполитики 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.

Во главе МТП стоит госсекретарь по торговле и промышленности (по объему полномочий и функциям соответствует зампред правительства РФ). Ему подчиняются министры: торговли и инвестиций, энергетики и строительства, малого бизнеса, по вопросам электронной торговли и конкурентоспособности, занятости. Единый комплекс с министерством составляет ряд департаментов и служб, непосредственно курируемых госсекретарем.

Поддержка экспорта

Правительственной организацией, осуществляющей функции по развитию торговли и продвижению британского экспорта, является Британская служба международной торговли – British Trade International (ВТИ), созданная в 1999г. на базе подразделений МТП и МИД Великобритании.

На ВТИ возложены функции по разработке и представлению в правительство Великобритании предложений по 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 ВТИ 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 средних и малых фирм. За рубежом ВТИ 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 ВТИ насчитывает 2,7 тыс. сотрудников, 1,6 тыс. которых работают в двухстах зарубежных дипломатических представительствах и миссиях. На территории Великобритании ВТИ имеет представительства в Лондоне и Глазго. Функционально ВТИ разделена на 2 структуры: Trade Partners UK и Invest UK.

Trade Partners UK занимается вопросами поддержки наэкспорта 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, работающий по принципу single point of entry (принцип «одного окна»); содействие частному бизнесу в установлении прямых контактов с представительствами ВТИ 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 ВТИ – Invest UK. В стране функционирует большое количество неправительственных организаций, ассоциаций, объединений, содействующих развитию и расширению предпринимательской деятельности, в т.ч. и в сфере внешнеэкономических связей.

Функции правительственного агентства по стимулированию британского экспорта через страхование экспортных кредитов и инвестиций возложены на Департамент гарантий экспортных кредитов (ДГЭК). ДГЭК, являясь правительственным органом, осуществляет свою 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), 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 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 нацпромышленности правительство реализует конкретные меры по стимулированию националь-

ных 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 госфондов, которые будут способствовать внедрению новейших технологий, оказывать вновь образуемым предприятиям бесплатную консультационную помощь по вопросам налогового законодательства.

ВЕНГРИЯ

Иноинвестиции

По данным минэкономики и транспорта Венгрии, с момента смены строя до середины 2002г. в страну поступило 27 млрд.долл. действующего инокапитала, что позволило во II пол. 90гг. поднять венгерскую экономику до международного уровня. В 1997-2000гг. ежегодные темпы экономического роста стабильно сохранялись на 4-5%. Приток инокапитала уравнивал дефицит текущего баланса и спас страну от накопления задолженности.

В последние 2-3г. Польша и Чехия опережают Венгрию по притоку действующего инокапитала, В 2002г. поступивший в страну действующий инокапитал покрыл не более одной трети дефицита текущего платежного баланса, который находится на уровне 3 млрд. евро. В 2001г. дефицит платежного баланса составил 1,2 млрд. евро, а объем инвестированного капитала вдвое больше.

По данным Венгерского национального банка на конец сент. 2002г., дефицит текущего платежного баланса превысил 2,4 млрд. евро, а в счет положительного сальдо экспорта-импорта капитала в Венгрию поступило всего 803 млн.евро инокапитала и столько же было вывезено в качестве прибыли. В последние 3-4г. объем переводимой иностранными владельцами на национальные счета прибыли колебался в 800-900 млн.евро, в то же время 75% от общего объема ежегодно получаемой ими в Венгрии прибыли, оцениваемой в 3,5-4 млрд.евро, они вновь вкладывали в производство в Венгрии.

Венгерская экономика зависит от деятельности транснациональных фирм, поскольку они обеспечивают 80% венгерского экспорта, 43% внутренней выручки и обеспечивают работой 27% венгерских трудящихся. Перевод фирмой «Флектроникс Интернэшнл» производства игровых консолей «Микрософт-Вох» в Китай привел к потере работы 300 чел. и до 150 млн. евро венгерской валютной выручки в месяц.

А когда фирма IBM Storage Products заявила о свертывании производства винчестеров для ПК, это означало потерю 1 млрд. евро валютной выручки (на годовом уровне). В 2001г. по экспортной выручке эта фирма заняла 2 место среди крупнейших венгерских экспортеров и закрытие завода приведет к сокращению ВВП на 1,5%. С закрытием завода работу потеряли 3,7 тыс.чел.

Решение о закрытии этих двух предприятия явилось следствием мирового спада в секторе информатики. По этому поводу газет «Хети Виллагашаг» писала, что производство в Венгрии не настолько дешево, а венгерская экономика не настолько сильна, чтобы избежать влияния этого

фактора, но сейчас с уходом двух крупных транснациональных фирм из страны, это положение стало действительно заметным. Венгрия сейчас страдает от того, что раньше приносило ей дивиденды. Информационный взрыв привел к тому, что нерентабельное массовое производство было переведено транснациональными фирмами с головных предприятий в более дешевые страны, например, в Венгрию в свободные экономические зоны и промпарки. В связи с кризисом, в последние годы производство стали переводить в еще более дешевые азиатские страны.

Венгрия продолжает привлекать транснациональные фирмы, связанные с предоставлением услуг. Фирма General Electric разместит в стране свой европейский обслуживающий центр, а General Motors – центр для Центральной и Восточной Европы, откуда будет осуществлять руководство деятельностью фирмы в 15 странах.

На высоком уровне ведутся переговоры о возможном строительстве французской фирмой «Пежо-Ситроен» своего центрально-европейского завода, который должен обеспечить работой 3,5 тыс.чел. Фирма «Хьюлетт-Пакард» ведет переговоры о строительстве завода по производству патронов для новых цветных принтеров, в который она намерена инвестировать 100 млн.долл. Ежегодная выручка нового завода, вся продукция которого будет экспортироваться, составит 800 млн.евро. Газета «Непсабадшаг» пишет, что этот завод отвечает экономической концепции нового правительства, согласно которой инвесторы должны вкладывать средства не в массовое производство, которое можно легко свернуть, как в случае с IBM, а в наукоемкое производство, с более высокой долей стоимости, добавленной обработкой.

Реализации новых инвестиций будет способствовать и правительственный пакет мер по стимулированию инвестиций. Его цель – через 2г. достичь того, чтобы стоимость иноинвестиций составляла 10% ВВП, т.е. 7 млрд. евро. Этому будет способствовать и введение с 1 янв. 2003г. системы налоговых льгот, отвечающей требованиям ЕС. Она предусматривает налоговые льготы на 50% инвестиционных расходов вместо предоставляемых в настоящее время на 10 лет налоговых льгот на 100% суммы инвестиций.

Обзор прессы ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

– 40 венгерских предприятий проявляют интерес к восстановительным работам в Ираке. Список заинтересованных фирм, составленный МИД ВР, был передан министру иностранных дел США. Никаких обещаний с американской стороны не получено. Венгрия не имеет официального приглашения участвовать в восстановлении Ирака.

Министерство экономики и транспорта ВР также составило подобный список. В нем фигурируют предприятия дальней связи, здравоохранения, предприятия строительной промышленности, энергетики, которые имеют опыт работы на иракском рынке. Министр экономики Иштван Чиллаг назвал в качестве возможных направлений деятельности восстановление нефтяного оборудования, строительство электростанций, приведение в порядок линий электропередач. Среди фирм, которые заинтересованы в сотрудничестве с

Ираком, такие известные как «Транселектро», «Медикор», «Агроинвест», «Ведьепсер», «Икарус», «Ганз», «Теско». Представители Венгерской торгово-промышленной палаты считают, что венгерские фирмы вряд ли получат возможность участвовать в восстановлении Ирака. На заказы может надеяться предприятие «Ведьепсер», имеющее деловые связи с американской фирмой «Бехтел», которая будет участвовать в восстановительных строительных работах.

Министр экономики и транспорта ВР Иштван Чиллаг заявил: «Важно, чтобы после стабилизации ситуации в Ираке венгерские предприятия сразу вернулись туда, восстановили свои связи, взвесили свои возможности и принимали участие в тендерах, которые объявит иракское правительство». Деловые круги также считают, что путь, предложенный министром, быстрее приведет к цели, чем ожидание субподрядных заказов, т.к. венгерские фирмы хорошо зарекомендовали себя в Ираке.

И. Чиллаг считает, что вопрос погашения долга Ирака пока еще не может быть актуальным. Ирак должен Венгрии 153 млн.долл. Это лишь небольшая часть общего внешнего долга Ирака, который составляет 103-129 млрд. долл., не считая 14 млрд.долл., которые Ирак должен компенсировать за восстановление Кувейта. «Вилаггадшаг», 8.04.2003г.

— Капитал Саудовской Аравии проявляет интерес к новым возможностям инвестиций в Венгрии. Об этом шла речь на встрече премьер-министра Венгрии Петера Меддьеши с принцем Саудовской Аравии Аль-Валид бин Талалом, которая состоялась в Будапеште. Принц является совладельцем присутствующих в Венгрии компаний: сети гостиниц Four Seasons и компании Citi Group. П.Меддьеши проинформировал гостя об имеющихся возможностях в области развития туризма, а также в области рынка недвижимости и финансовых инвестиций и передал ему CD-rom с 13 проектами. Среди них проекты восстановления дворцов и др. памятников архитектуры, которые могут быть использованы в туристических целях. «Непсабадшаг», 8.04.2003г.

— К концу года будет подготовлена новая стратегия внешней экономики Венгрии. После вступления страны в Евросоюз условия выхода на рынки др. стран для Венгрии изменятся, а в некоторых случаях даже ухудшатся. Цель новой стратегии не просто компенсировать негативные моменты, а расширить присутствие венгерских товаров на внешних рынках. Заместитель госсекретаря МИД ВР Иштван Майор сообщил, что сотрудниками ведомства ведется постоянный анализ предстоящих изменений условий торговой политики по отношению к странам, не входящим в Европейский союз. Разработаны основные принципы внешней экономики Венгрии на переходный период.

Одним из этих принципов является защита рынка, поскольку Венгрия как восточная граница ЕС будет наиболее чувствительно испытывать отрицательное влияние импорта. После вступления в ЕС Венгрия сама не сможет вводить меры по защите рынка, т.к. это будет относиться к компетенции Брюсселя, то, по словам И. Майора, она должна будет прилагать повышенные усилия по отстаиванию интересов в этой области. Другим важным моментом является то, что станут недействительными соглашения о свободной торговле,

вместо которых вступят в силу соглашения, заключенные третьими странами с ЕС.

Ведется работа над методами достижения целей в области внешней экономики. Одним из главных моментов является комплексный подход к освоению рынка. В этом плане необходимы совместные усилия МИД, ИТДН, «Корвинуса», «Эксимбанка», «Мехиба», а также всех тех фондов, ведомств и бюро, которые имеют связи или свои представительства в затронутых странах. Большая работа возлагается и на сеть представительств за границей, состоящих из бюро ИТДН и атташе по внешнеэкономическим вопросам. Готовится всеобъемлющий анализ системы заграничного аппарата, и по его результатам предполагается проведение определенной реорганизации. ИТДН откроет торговое бюро в Москве. Планируется создание торговых бюро или постов внешнеторговых атташе в Белоруссии и Молдове.

Вопросы новой внешнеэкономической стратегии обсуждались на рабочем совещании, в котором приняли участие руководители торговых бюро и атташе по внешнеэкономическим вопросам, работающие в тех странах, которые в будущем году не присоединяются к ЕС. Большое внимание наряду с вопросами расширения товарооборота было уделено увеличению экспорта действующего капитала. «Вилаггадшаг», 24.04.2003г.

— Стоимость всего венгерского экспорта в 2002г. выросла на 7,4% и составила 36,5 млрд. евро, импорта — на 6,4% и составила 39,9 млрд. евро, а отрицательное сальдо товарооборота составило 3,4 млрд. евро против 3,5 млрд. в 2001г.

Положительным моментом является то, что в 2002г. на 8,7% вырос венгерский экспорт в страны ЕС, — заявил министр иностранных дел Ласло Ковач на пресс-конференции по результатам внешнеэкономической деятельности за 2002г. По словам министра, Венгрия стремится к тому, чтобы и после присоединения к Евросоюзу Венгрия не отгородилась от соседних стран железным занавесом.

В то время как риторика венгерского правительства делает упор на развитие дипломатических связей с Россией и США, в прошлом году экспорт из Венгрии в эти страны не только не вырос, но в значительной степени сократился: в США — более чем на четверть, в Россию — на 8,7% (на 46 млн. евро). На 180 млн. евро сократился также импорт из России. «Мадьяр Немзет», 1.03.2003г.

— Венгерское предприятие по страхованию экспортных кредитов «Мехиб» с 1 янв. предлагает свои услуги также предприятиям, которые реализуют свою продукцию исключительно на внутреннем рынке. Парламент внес изменения в закон, регулирующий деятельность «Мехиба», благодаря чему возможность страхования кредитов получают и те предприятия, которые, хотя и работают на внутреннем рынке, но в качестве подрядчиков производят такую продукцию, которая в конечном итоге идет на экспорт. «Непсабадшаг», 23.01.2003г.

— Укрепление форинта, как считает гендиректор АО «Венгерский туризм» Габор Галла, позволит увеличить средства на рекламу Венгрии за границей. В этом году на маркетинг планируется потратить 7 млрд. фор, что на 30% больше, чем в прошлом году. В прошлом году от туризма не удалось получить запланированной прибыли. Количество

зарегистрированных в гостиницах иностранных туристов до конца нояб. прошлого года составило 2,8 млн., а количество проведенных ими в Венгрии суток — 9,8 млн. Это означает, что количество туристов сократилось на 7%. Соответствующие показатели по внутреннему туризму составляют 2,9 млн. туристов (рост — 2%) и 7,3 млн. суток (рост — 1%).

В 2003г. намечено увеличить количество суток, проведенных в гостинице иностранными туристами, на 2%, а отечественными туристами — на 6%. Из туристов, посещающих Венгрию, 65% составляют туристы из Германии, Австрии, Голландии и Швейцарии, а в этом году АО «Венгерский туризм» намерен сконцентрировать свои усилия на том, чтобы познакомить с Венгрией британских туристов. «Вилагаздашаг», «Мадьяр Немзет», 16.01.2003г.

Крупный бизнес

— Венгерское нефтегазовое предприятие Mol 24 нояб. 2002г. приобрело 31,6% пай словацкой нефтяной компании «Словнафт», увеличив тем самым свою долю собственности в этой компании до 67,8%. На основании договора, заключенного Mol со словацкими компаниями «Словбена» и «Словинтегра», венгерская фирма выплатит 85 млн.долл. и предоставит своих акций на 11 млн. долл. Общая сумма сделки — 360 млн.долл., 265 млн. из которых вновь будет инвестировано в Венгрии в акции Mol. После операции по обмену акциями две словацкие компании получают 9,99%-ный пай Mol. После завершения этой сделки Mol станет крупнейшим зарубежным инвестором в Словакии, тогда как словацкие инвестиции в акции венгерского предприятия — самое крупное зарубежное капиталовложение Словакии.

Первый 36,2% пай, приобретенный Mol, обошелся в 270 млн.долл. В связи с данной сделкой капитал Mol составит 108,2 млрд.фор. (451 млн.долл.). Поскольку венгерское государство не принимает участие в закрытой операции по повышению уставного капитала, его пай в компании с 25% сократился до 22,73%, а пай австрийской фирмы ОМВ — с 10% до 9,1%. Т.о., две словацкие фирмы станут крупнейшими акционерами Mol сразу после венгерского государства. МТИ, 29.11.2002г.

— После открытия Будапештской товарной биржи (БТБ) в 1989г. ее оборот постоянно увеличивался и в 1995г. приблизился к 200 млрд. фор. (1,6 млрд. долл.). Этот динамичный рост сохранился на протяжении последующих трех лет и в 1998г. сумма проданных на ней товаров достигла рекордной отметки в 1352 млрд.фор. (6,3 млрд.долл.). В первые 3г. существования БТБ наибольшее число сделок осуществлялось в зерновой секции. Позднее ведущая роль перешла к финансовой секции, которая с того времени продолжает играть ведущую роль. Первоначально в связи с неустойчивым форинтом биржа привлекала валютных спекулянтов, но после 1995г., вследствие мер по стабилизации экономики страны, на бирже появился новый тип клиентов. По причине скользящей девальвации форинта владельцы, валюты получали гарантированные премиальные проценты, если обменивали имеющуюся у них валюту на форинты вкладывали их в венгерские ценные госбумаги. Одновременно они заключали на рынке ва-

лютных фьючерсов договоры на покупку валюты.

Конец непрерывному росту оборота на БТБ положили события авг. 1998г., когда курс форинта по отношению к основным твердым валютам снизился в течение нескольких дней на 4,5%. Серьезные убытки понесла значительная часть участников секции валютного рынка.

В 90гг. в зерновой секции ассортимент товаров постоянно расширялся. В 2001г. число фьючерсных контрактов возросло до 10 — пшеница, пшеница высшего качества, кукуруза, подсолнечник, ячмень, соя, рапс, кормовая пшеница, индекс кормов (ТАХ), аммиачная селитра. Рекордный оборот зерновой секции был зафиксирован в 2000г. — 125 млрд. фор. В 2001г. стоимость всех заключенных в этой секции сделок снизилась до 94,6 млрд. фор. (378 млн. евро). Наибольшим спросом в данной секции пользовались кормовая кукуруза и пшеница.

В 2001г. в финансовой секции вновь появились признаки оживления, что подтвердил рост сделок, заключенных брокерскими компаниями. Увеличился и оборот валютной секции в связи с введением в мае валютного коридора с 4,5 до 30%. Эта мера привлекла на биржу те фирмы, которые хотели бы «застраховать» свою покупку или продажу валюты. Оживившийся рынок активизировал и спекулянтов. В результате в 2001г. совокупный оборот финансовой секции превысил показатель 2000г. на 20%. На долю евро приходится 71% годового оборота, на доллар США — 16,5%, далее следует японская иена.

По мнению исполнительного директора БТБ, сокращение оборота объясняется тем, что некоторые коммерческие банки имеют тенденцию сливать свои брокерские фирмы со своими организационными структурами и поэтому часть валютных операций перемещается с товарной биржи на межбанковский валютный рынок. Оживления деятельности БТБ можно добиться за счет расширения ассортимента (в первую очередь в зерновой секции), а также за счет отмены правительством в янв. 2003г. налога на выручку от валютного курса» которым облагаются фьючерсные биржевые сделки. МТИ, 9.2002г.

— О сокращении 1000 рабочих мест объявил «Видеотон Холдинг». Сократится производство на заводах по производству кабеля: в Веспреме ликвидируется 620 рабочих мест, а в Эннинге производство вообще прекратится. «Непсабашаг», 25.01.2003г.

— С 17 марта будет сокращено 640 рабочих мест на предприятии «Сабона» в г. Боньхад, находящемся в собственности фирмы «Саламандра», а позже прекратится производство и на другом боньхадском заводе, где будет ликвидировано 300 рабочих мест. «Непсабашаг», 3.02.2003г.

— Ожидается, что 2003г. будет тяжелым для венгерских производителей птицы. Правда, субсидии на продукцию высокого качества сохранятся еще в течение полугода, однако сильный фор. катастрофически ухудшает экспортные шансы предприятий по переработке птицы. Ситуация в отрасли уже в прошлом году складывалась не лучшим образом. По предварительным оценкам, общий убыток превысил пять млрд.фор. «Непсабашаг», 18.01.2003г.

— Государственное акционерное общество по приватизации (APV Rt.) провело подготовку к

приватизации предприятия «Махарт». Планируется, что во втором квартале 2003г. будет подготовлена подробная стратегия приватизации, а сама приватизация может быть начата во второй половине года. В этом году также ожидается подготовка к приватизации десяти из 15 аграрных предприятий, находящихся в собственности государства. «Мадьяр Хирлап», 18.01.2003г.

— С 1 фев. в Венгрии в среднем на 4,5% повышаются цены на лекарства, которые дотируются общественным страхованием, а на некоторые дорогие лекарства дотация отменяется вообще. Цена отдельных обезболивающих, противовоспалительных, а также железосодержащих и желчегонных лекарств повышается на 30-35%. «Мадьяр Хирлап», 22.01.2003г.

ВЬЕТНАМ

Экспорт

Внешнеторговый дефицит в 2002г. составил 2,8 млрд.долл. или 16,8% общего объема экспорта. **Экспорт в 2002г. достиг 16,5 млрд.долл.**, что на 10% выше уровня 2001г., причем рост был обеспечен в основном за счет экспорта продукции предприятий с участием инокапитала — 7,77 млрд.долл. (рост 14,3%); экспорт остальных вьетнамских предприятий составил 8,76 млрд.долл. (6,5%). Возрос экспорт таких стратегических для Вьетнама 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 на 3,2% при увеличении физического объема экспорта нефти лишь на 0,7%). Экспорт риса в 2002г. в физическом выражении упал на 13,1% (3,24 млн.т.), но в стоимостном выражении благодаря росту цен на мировом рынке увеличился на 16,2% (0,73 млрд.долл.). Только 5 перечисленных товаров (нефть, одежда, продукция водного промысла, обувь, рис) обеспечили 60% общей стоимости экспорта и 9,66% из 10% роста экспорта в 2002г.

Рост экспорта был обеспечен за счет: активной реализации Торгового соглашения между США и Вьетнамом, позволившей вьетнамским компаниям увеличить свой экспорт на рынок США в 2 раза (2,3 млрд.долл.) по сравнению с 2001г.; проведения вьетнамскими фирмами активной работы по продвижению своей продукции на внешние рынки; стабилизации цен на основные экспортные товары и значительному росту цен на нефть и рис; проведения политики поощрения экспорта, включающей, предоставление льгот предприятиям, поставляющим сырье для производства экспортных товаров.

Импорт достиг 19,3 млрд.долл. (рост 19,4%). В сравнении с 2001г. возрос импорт машин, оборудования и запчастей и составил 3,7 млрд.долл. (35%), металлопроката — 1,31 млрд.долл. (36,6%), химикатов — 0,47 млрд.долл. (31%), тканей — 1 млрд.долл. (80%).

Отмечен спад в привлечении прямых иностранных инвестиций — в 2002г. было зарегистрировано 700 проектов с участием инокапитала с общим объемом капитала 1,38 млрд.долл. (рост числа проектов — 32% при снижении объема зарегистрированного капитала на 41% против уровня 2001г.).

В начале нояб. 2002г. начата промышленная добыча газа в Южно-Коншонской впадине (проект общей стоимостью в 1,3 млрд.долл. был зарегистрирован в пред.г.); участники проекта — ГКНГ «Петровветнам», компании из США, Великобритании и Индии.

Вьетнамское руководство продолжало вести активную борьбу с контрабандой товаров во Вьетнаме. В июне 2002г. УБЭП министерства общественной безопасности СРВ обезвредило одну из крупнейших преступных групп, занимавшуюся контрабандой товаров через вьетнамо-китайскую границу, и конфисковало партию товаров на 15 млрд. вьетнамских донгов (1 млн.долл.). Ежедневно во Вьетнам через границу с Китаем поступает контрабандных товаров на 5 млрд. вьетнамских донгов (0,33 млн.долл.).

Продолжался торговый конфликт между американской ассоциацией Catfish Farmers of America (CFA) и вьетнамскими фермерами, разразившийся сразу после ратификации Торгового соглашения между двумя странами. Фермеры США обвиняют вьетнамских экспортеров в применении демпинга при поставках вьетнамских сортов рыбы «ча» и «баса» на рынок США и требуют от правительства США принятия соответствующих защитных мер. Конфликт не урегулирован.

В 2002г. вьетнамское руководство продолжало реализацию курса на интеграцию страны в мировую экономику. В 2002г. Вьетнам подписал 90 двусторонних соглашений с другими странами, многие из которых относятся к сфере регулирования экономического сотрудничества. Вьетнам ведет переговоры с 21 государством, являющимся членом ВТО. Переговоры ведутся довольно медленными темпами ввиду ограниченного числа вьетнамских дипломатов, имеющих опыт подобного рода переговоров. СРВ планирует вступить в ВТО в 2005г. Вьетнам продолжает реализацию своих обязательств в рамках программы создания Зоны свободной торговли стран АСЕАН.

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. Специальные преференции применяются в рамках региональных блоков (Зона свободной торговли стран АСЕАН, Торговое соглашение с ЕС на поставку текстиля) или в отношении стран, с которыми Вьетнам подписал соответствующие комплексные соглашения (вьетнамо-американское Торговое соглашение). Россия пользуется преференциальной ставкой налога (2/3 от обычной ставки). Средняя преференциальная ставка импортного налога возросла в сравнении с 2001г. — 15,7% и 15,1%, уровни ставки варьируются от 0 до 120%.

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. Чувствительный список товаров сельского хозяйства (SL) Вьетнама включает 51 товарное наименование, список пол-

ного 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 блока, в т.ч. и Вьетнаму, начать реализацию программы СЕРТ/АФТА на год раньше, в связи с чем Вьетнам должен выполнить свои обязательства к 2005г.

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 налогообложения импорта производственного сырья в течение 5 лет с момента начала производства. Предприятия, продающие свою продукцию другим компаниям, непосредственно выпускающим продукцию, предназначенную для экспорта, освобождаются от налогообложения импорта сырья пропорционально объему экспортируемой продукции.

В 2002г. льготы отдельным странам Вьетнамом не предоставлялись. Согласно решениям, принятым ранее, в 2002г. были снижены на 50% преференциальные ставки импортного налога на некоторые товарные группы, имеющие лаосское происхождение.

В 2002г. основную часть вьетнамского импорта составили товары из стран Восточной и Юго-Восточной Азии: Сингапура (13,7%), Японии (13%), Тайваня (12,9%), Республики Корея (11,5%) и КНР (10%).

Список ведущих поставщиков на вьетнамский рынок. Фармацевтическая продукция: лидеры – Франция (17,2% общего объема импорта), Сингапур (14,2%) и Республика Корея (12,2%). Электроника: Япония (33,4%), Сингапур (21,1%), Республика Корея (9,4%). Машины, оборудование и запчасти: Япония (18,4%), Тайвань (11,8%), Сингапур (10,5%), Республика Корея (10,3%), Германия (8,2%), КНР (8%). Сырье для легкой промышленности и готовая одежда: Тайвань (31,6%), Республика Корея (25%), Гонконг (14,8%). Автосборочные комплекты: Япония (45%), Республика Корея (27,3%). Автомобили всех типов: Республика Корея (44,2%), **Россия** (19%), Япония (8,1%), Германия (5,6%), Украина (5,6%). Удобрения: Сингапур (12,1%), КНР (11,2%), Украина (9,7%), **Россия** (9,6%), Индонезия (9,5%). Мотоциклы и мопеды: Таиланд (37,7%), КНР (18,3%), Тайвань (17,5%). Металлопродукция: **Россия** (22,6%), Япония (22,4%), Украина (12%), Тайвань (10,4%), Республика Корея (8,9%), КНР (4%). GSM: Сингапур (53%), КНР (22,2%).

Ужесточены процедуры импорта подержанных грузовиков, а также некоторых типов легковых автомобилей корейского производства, а также грузовиков IFA из Германии. Таможенным управлением принимались меры по борьбе с растущим объемом контрабанды товаров из Китая (стройматериалы, велосипеды, автозапчасти, мотоциклы, электротовары).

В 1998-2001гг. в Международном арбитражном центре Вьетнама при ТПП СРВ было рассмотрено

74 дела, в т.ч.: 50 исков стоимостью до 0,1 млн.долл., 19 – от 0,1 до 0,5 млн.долл. и 5 – от 0,5 до 1 млн.долл. Бизнесмены из Республики Корея вовлечены в наибольшее количество разбирательств – 18, затем следуют Сингапур – 14, Германия – 5, США – 5.

Вьетнамские компании только в последние годы начинают уделять должное внимание вопросам качества и технического уровня производимой продукции. В 1996-2002гг. во Вьетнаме получили сертификаты ISO 9000, ISO 9001, ISO 14000 750 предприятий. В последние 2-3г. во Вьетнаме популяризируются другие общепринятые системы: SA 8000, OHSAS 18000, HACCP, GMP.

1 марта 2001г. между госкомитетом РФ по стандартизации и метрологии и министерством науки, технологии и окружающей среды Вьетнама подписано Соглашение о сотрудничестве в области стандартизации, метрологии и сертификации. В соответствии с Соглашением вьетнамская сторона передала госстандарту России план его реализации на 2002-03гг. и перечень продукции, подлежащей сертификации.

Связи с Францией

Франция остается одним из важнейших партнеров Вьетнама на Европейском континенте. Отношения с ней строятся как на двусторонней, так и многосторонней основе. Руководство Вьетнама подчеркивает особую заинтересованность в дальнейшем расширении связей с данным государством в торгово-экономической, научно-технической, культурной сферах, характеризуя их как необходимый фактор для развития СРВ. Париж высоко оценивает роль Вьетнама в ЮВА и рассматривает его в качестве своего приоритетного партнера в этом субрегионе.

Визиты во Францию вице-президента СРВ Нгуен Тхи Бинь (май 2001г.), министра иностранных дел Нгуен Зи Ниена (сент. 2001г.) проходили на фоне активизировавшихся связей между представителями деловых кругов (ежегодно стороны обмениваются 40 делегациями бизнесменов) и участия вьетнамских компаний в международных выставках в Париже, Марселе, Лионе, Бордо. Вьетнам посетили министры юстиции, транспорта и градостроительства, сельского хозяйства и водного промысла Франции. В ходе визитов подписаны контракты, выгодные для обеих сторон. Ханой и Париж высказывают взаимную заинтересованность в продолжении сотрудничества в сфере подготовки кадров, проведении административной реформы во Вьетнаме, а также в плане оказания технической помощи в процессе вступления СРВ в ВТО.

В марте 2000г. по инициативе министерства экономики, финансов и промышленности Франции был учрежден Вьетнамо-французский финансово-экономический форум, целями которого были названы обсуждение стратегии стабильного развития Вьетнама и интенсификация двустороннего сотрудничества в соответствии с политикой открытости, проводимой руководством СРВ на современном этапе. Его отличительной чертой является состав участников – в него входят представители не только политических и деловых, но и научных кругов – в рамках форума проводятся конференции и семинары. Основными темами его 3 заседания (март 2002г.), наряду с вопросами сти-

мулирования двусторонней торговли и увеличения притока инвестиций, стали модернизация производственного сектора и внедрение во Вьетнаме новейших технологий. Предприниматели говорили о возможном росте инвестиций в областях, в которых Франция традиционно сильна: создание инфраструктуры, телекоммуникации, транспорт, сельское хозяйство и производство продуктов питания, гостиничный бизнес.

Торговые обмены между Вьетнамом и Францией необходимо рассматривать через призму отношений СРВ с ЕС. Большая часть вьетнамской продукции попадает на французский рынок не напрямую (например, морепродукты ввозятся через Германию и другие страны ЕС). Аналогичная ситуация складывается с французскими товарами — они импортируются на рынки СРВ из Сингапура.

В 2000-01гг. отмечено значительное увеличение торгового оборота (800 млн.долл.) на фоне положительного сальдо СРВ (50 млн.долл.). Вьетнамский экспорт во Францию имеет тенденцию к постоянному росту (15%-20% в год). Традиционным спросом пользуются обувь, одежда и морепродукты — на них приходится 80% от общего объема. Особенностью же французского экспорта в СРВ является то, что его объем очень сильно зависит от подписанных разовых контрактов на поставки техники и оборудования. Особое место в товарообороте занимает фармацевтическая продукция. В последние годы наметился процесс вытеснения готовой продукции первичными составляющими для производства самих медикаментов во Вьетнаме.

На начало 2002г. Франция занимала 6 место в списке инвесторов с 115 проектами на 2 млрд.долл. Средства вложены в основном в средние и малые предприятия, практически все проекты успешны и приносят прибыль. На вьетнамском рынке работают 200 французских компаний (половина из них имеет свои представительства), в т.ч. 5 отделений банков и 4 адвокатские конторы. Большинство инвестиционных проектов реализуются в форме совместных предприятий с 40% французским капиталом. Среди сфер вложения капитала лидируют телекоммуникации — 33%, за ними следуют туристический и гостиничный бизнес — 22%, промышленность, сельское хозяйство и производство продуктов питания и сфера услуг. Географическое распределение — 78% сконцентрировано на юге страны, 20% — в северных провинциях. На рынке представлены такие крупные компании, как France Telecom, Alcatel (телекоммуникации), Cibex international (гостиничный бизнес), консорциум Bourbon (переработка сельхозпродукции), Vittel France-Nestle (производство минеральной воды).

В сент. 2001г. подписан контракт на поставку Вьетнаму 5 самолетов типа А-320. Сторонами высказывается особая заинтересованность в продолжении взаимодействия между авиационными агентствами в плане обеспечения безопасности полетов, подготовки летного состава и технического персонала.

Успешно развиваются связи в финансовой сфере и по линии официальной помощи развитию (Франция занимает 2 место после Японии по данному показателю). С 1989г. в соответствии с 13 протоколами о выделении средств Вьетнам получил 395 млн.долл. на 200 различных проектов.

Данная тенденция будет сохраняться и в будущем. Уже официально заявлено об увеличении на 30% суммарного объема помощи Франции Вьетнаму в 2002г. Во многом этому будет способствовать французское Агентство развития, филиал которого призван, в соответствии с подписанным с госбанком СРВ рамочным соглашением, оказывать помощь в становлении, структуризации и финансировании частного сектора. В 2001г. по линии ОПР с Вьетнамом была подписана программа по реализации проектов в сфере ж/д транспорта (усовершенствование путей и сопутствующей инфраструктуры, средств коммуникаций между гг.Ханоем и Винем), окружающей среды (опреснение воды).

Значительные суммы направляются на гуманитарные проекты: участие в строительстве учебных заведений, организации процесса обучения, медобслуживания, ликвидации голода и улучшении жизни в отдаленных районах и горных провинциях.

В 2001г. Париж посетил министр обороны Вьетнама Фам Ван Ча, с визитами в СРВ побывали начальник генштаба ВС Франции генерал армии Ж.-П.Кельше (апр. 2002г.), зам. начальника генштаба, начальник Управления внешних сношений Генштаба ВС Франции генерал М.Имберти (июль 2001г.).

Особой сферой вьетнамо-французских отношений является культурное сотрудничество. СРВ принимает активное участие в деятельности франкофонного сообщества — этому направлению во внешней политике уделяется значительное внимание. С каждым годом интенсифицируется деятельность Alliance française, увеличивается число французских туристов, посещающих Вьетнам.

ГЕРМАНИЯ

Инвестиции

Инокапитал в ФРГ. Решением Федерального правительства еще в авг. 1998г. было создано специальное Бюро федерального уполномоченного по привлечению в страну инвестиций, в сферу деятельности которого, наряду с обеспечением позитивного международного имиджа ФРГ, входит подготовка предложений по улучшению инвестиционного климата в Германии. Ежегодный бюджет Бюро федерального уполномоченного составляет 2 млн. евро и формируется целиком за счет средств федерального бюджета.

За годы своей деятельности Бюро хорошо зарекомендовало себя и сегодня в парламентских кругах дискутируется вопрос о необходимости создания на базе данного Бюро центральной федеральной структуры с аналогичными задачами (создание благоприятного имиджа, привлечение иностранного капитала в экономику и консультации иноинвесторов). Вся практическая работа по сопровождению конкретного проекта при этом ложится на федеральные земли.

В отличие от Франции или Великобритании, где существует централизованная система управления, в Германии в каждой федеральной земле существует организация по содействию экономическому развитию, в сферу деятельности которой входит и привлечение иноинвесторов. В минэкономике и труда ФРГ приступили к разработке си-

стемы взаимодействия федеральных и земельных структур в этой области.

Наряду с Бюро федерального уполномоченного по иностранным инвестициям в 2002г. действовала еще одна структура (также финансируемая из федерального бюджета и бюджетов новых земель) с задачей привлечения инвестиций в экономику страны. Это промышленный инвестиционный совет (Industrial Investment Council – ИС), основной задачей которого является привлечение иноинвесторов в новые федеральные земли и Берлин. Данная организация была создана в 1997г. до 2004г. Годовой бюджет ИС составляет 4,8 млн. евро. На 70% он формируется за счет средств восточных земель и на 30% – за счет средств федерального бюджета.

За время параллельного существования ИС и Бюро уполномоченного федерального правительства по иноинвестициям неоднократно обсуждались предложения об их объединении, однако эти предложения постоянно отклоняются руководством новых земель, т.к. Бюро действует в рамках стратегии создания общегерманского имиджа страны для привлечения иностранных инвесторов и, в отличие от ИС, не обслуживает отдельные инвестиционные проекты. Руководство ИС высказывается против общегерманских методов в деле привлечения в страну иноинвестиций.

Одним из крупных мероприятий государственной инвестиционной политики в 2002г., направленной на улучшение системы регулирования инвестиционно-финансовым рынком страны, является создание 1 мая 2002г. (в соответствии с Законом от 22.04.2002) новой структуры – Федерального ведомства надзора в сфере финансовых услуг. На данное ведомство возложены задачи, которые выполняли ранее Федеральное ведомство надзора за кредитными учреждениями, Федеральное ведомство надзора за страховыми компаниями, а также Федеральное ведомство надзора в сфере торговли ценными бумагами. Вновь созданный институт входит в систему минфина ФРГ и призван осуществлять надзор за деятельностью 2.700 кредитных организаций, 800 учреждений, предоставляющих финансовые услуги, и 700 страховых компаний.

Важное значение в инвестиционной деятельности германское правительство придает отраслевой и структурной политике, пытаясь через нее реализовать задачу обеспечения устойчивого экономического роста и создания новых рабочих мест. Отмечается увеличение инвестиций в систему образования и подготовки кадров, научные исследования и разработки, в инновации. В рамках федеральной программы «Будущее образование и обслуживание» правительство страны намерено в 2003-07гг. в оказывать финансовую поддержку федеральным землям в 4 млрд. евро. Планируется перевод до 10.000 школ на продленную (в течение всего дня) форму обучения, введение национальных (обязательных к применению во всех федеральных землях) общеобразовательных стандартов.

В рамках инициативы «Инновации и технологии будущего в системе малого и среднего предпринимательства» государством прорабатывается возможность создания специального фонда, создание которого позволит изыскать ресурсы для дополнительного финансирования учреждений малых и средних предприятий, работающих в сфере новых технологий и инноваций, и дополнит уже

действующую программу «Капитал участия для малых технологических предприятий».

Одним из основных элементов структурной, в т.ч. и инвестиционной политики германского правительства остается приоритетное развитие новых федеральных земель. Основными инструментами стимулирования инвестиций в этом регионе являются программа «Улучшение региональной структуры экономики» и налоговые льготы за инвестирование капитала, которые дополняются хорошо зарекомендовавшими себя низкопроцентными ссудами и программой поддержки долевого участия нового банка для среднего предпринимательства.

Стимулируется также создание сетей из различных промышленных и научных организаций, занятых разработками перспективных тем и направлений, мероприятия по развитию управления такими сетями (в 2002г. началась реализация программы Netzwerkmanagement Ost – NEMO), создание центров инновационной компетенции, которые должны превратить вузы и НИИ Восточной Германии в «маяки» научно-технического прогресса в этой части Германии.

Важным направлением инвестиционной политики германского государства является дальнейшее развитие инфраструктуры на всей территории Германии. Здесь наибольшие объемы инвестиций со стороны государства предусмотрены в развитие транспортной 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. 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.

Важной задачей правительства ФРГ в 2002г. было также привлечение в страну инокапиталов. Как место приложения капитала, Германия имеет ряд преимуществ перед другими странами. Она является крупнейшим рынком среди европейских стран. С учетом 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 инокапитала.

В Германии действует 20 тыс. иностранных предприятий, на которых занято 2 млн.чел. С 1998г. по 2002г. инвестиции иностранных предприятий в экономику Германии выросли с 22 млрд. евро до 36 млрд. евро.

В 2002г. нетто-объем иноинвестиций в Германии составил 169,2 млрд. евро против 262,3 млрд. евро за тот же период 2001г. (сокращение на 35,5%). Объем вывоза немецкого капитала за рубеж в 2002г. составил 256,4 млрд. евро против 284,8 млрд. евро в 2001г. (сокращение на 10%). Объем вывоза германского капитала за рубеж в 2002г.

превышал объем ввоза иноинвестиций в Германию. В 2001г. это превышение составляло 8,6% (284,8 млрд. евро против 262,3 млрд. евро), то в 2002г. оно достигло уже 51,5% (256,4 млрд. евро против 169,2 млрд. евро).

Доля нетто-объемов прямых инвестиций в общем объеме иноинвестициях в Германию составила 23,9% (40,4 млрд. евро) против 14,5% (37,9 млрд. евро) в 2001г., доля нетто-объемов ценных бумаг составила 58,1% (98,3 млрд. евро) против 59,1% (155,1 млрд. евро) в 2001г., а доля нетто-объемов предоставленных кредитов – 18% (30,5 млрд. евро) против 26,4% (69,3 млрд. евро).

Доля прямых инвестиций в иноинвестициях в Германии 2002г. превышала соответствующую долю в германских капиталовложениях за рубежом (в 2001г. наблюдалась обратная картина).

Важнейшим иноинвестором в экономику Германии в 2002г. выступали страны-члены ЕС (нетто-приток инвестиций из этих стран составил 170,6 млрд. евро против 158,2 млрд. евро в 2001г.). За ними следуют развивающиеся страны (нетто-приток инвестиций из этих стран составил 13,1 млрд. евро против 16,1 млрд. евро в 2001г.). Из стран ЦВЕ нетто-приток капитала составил 4,5 млрд. евро против 10 млрд. евро в 2001г., а из США наблюдался нетто-отток в 23,6 млрд. евро против нетто-притока (70,1 млрд. евро) в 2001г.

На долю стран-членов ЕС приходится и большая часть прямых иноинвестиций, поступивших в Германию в 2002г. (87,8% или 35,5 млрд. евро против 79,3% или 30 млрд. евро в 2001г.). Из США отмечен нетто-приток ПИИ в 1,1 млрд. евро, что составляет 2,7% ПИИ против нетто-притока в 4,4 млрд. евро (11,5%) в 2001г.

Нетто-приток ПИИ отмечался и из развивающихся стран. Он составил 2,7 млрд. евро или 6,7% ПИИ против 5,1 млрд. евро (13,6%) в 2001г. Из стран ЦВЕ в 2002г. произошел нетто-отток ПИИ в 150 млн. евро (в 2001г. отмечался нетто-приток ПИИ в 326 млн. евро).

Германия – экспортер капитала. В 2002г. нетто-объем немецких инвестиций за рубежом составил 256,4 млрд. евро против 284,8 млрд. евро в 2001г. (сокращение на 10%). На долю ПИИ приходилось 10,2% (26,1 млрд. евро) против 17,6 % (50,3 млрд. евро) в 2001г., на долю ценных бумаг – 27,1% (69,6 млрд. евро) против 43,3% (123,3 млрд. евро) в 2001г. и на долю кредитов – 62,7% (160,8 млрд. евро) против 39,1 % (111,3 млрд. евро) в 2001г.

В немецких инвестициях за рубежом в 2002г. основная доля приходилась на предоставленные кредиты, далее шли ценные бумаги и прямые инвестиции. В то время как в 2001г. на первом месте были ценные бумаги, далее шли предоставленные кредиты и прямые инвестиции. Анализ данных о немецких инвестициях за рубежом в 2002г. показывает, что подавляющая часть этих инвестиций (85,2%) направлялась в страны ЕС (218,6 млрд. евро против 175,7 млрд. в 2001г.). Далее идут США – 6,5% (16,6 млрд. евро против 92,1 млрд. евро) и развивающиеся страны – 4,9% (12,5 млрд. евро против 12,9 млрд. евро). Доля реформируемых стран ЦВЕ в 2002г. составила 3% (7,6 млрд. евро против 2,7 млрд. евро).

Иная картина складывается при рассмотрении географической направленности прямых немецких инвестиций за рубежом. Большая часть прямых немецких инвестиций (22,6 млрд. евро) на-

правлялась также в страны-члены ЕС. За ними следуют реформируемые страны ЦВЕ – 7 млрд. евро. Одновременно наблюдался нетто-отток прямых немецких инвестиций из США (832 млн. евро) и из развивающихся стран (884 млн. евро).

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. 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.

Важное значение в этом плане приобретает создание в 2002г. (на базе банков Deutsche Ausgleichsbank и Kreditanstalt für Wiederaufbau) федерального банка по обслуживанию мелких и средних предприятий (Mittelstandsbank). Соответствующее решение было принято 16 окт. 2002г. Банк наделяется полномочиями деятельности по принципу «одного окна». Все необходимые и связанные с созданием нового банка поправки в законодательство должны быть приняты до 31 авг. текущего года. Тем не менее банк с 1 янв. 2003г. уже приступил к практической деятельности.

Важное значение для поддержки инвестиционной деятельности немецкого мелкого и среднего предпринимательства за рубежом продолжает играть общество DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft), которое является одним из крупнейших европейских институтов долгосрочного проектного финансирования. В 2002г. исполнилось 40 лет со дня создания этой организации. DEG финансирует инвестиционные программы, осуществляемые частными предприятиями в развивающихся странах, а также в бывших соцстранах и в странах СНГ.

Еще одна госкомпания – GTZ (Германское общество технического сотрудничества) – осуществляет финансирование работ по подготовке квалифицированных национальных кадров в рамках реализации совместных проектов и ведет спонсорскую деятельность (в отличие от DEG, которое занимается финансированием инвестиций).

Предпринимательство

Исходя из необходимости обеспечения экономических преобразований, в условиях спада деловой активности в стране, министерство экономики и труда Германии подготовило программу стимулирования мелкого и среднего предпринимательства (МСП) которое традиционно составляет основу экономики страны.

Ведущим направлением реструктуризационных мероприятий, согласно программе, является снижение административно-бюрократического давления на предприятия с целью улучшения хозяйственных стимулов и повышения занятости. Основные пункты программы сводятся к следующему.

1. Мероприятия по стимулированию предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса. Для вновь организованных предприятий предусматривается введение упрощенных стартовых

условий, которые будут включать в себя ускорение процедуры регистрации вновь созданного МСП и снижение регистрационных расходов, сведение до минимума размера налогообложения и упрощение правил ведения бухучета, облегчение условий замены производственного оборудования, а также обеспечение возможности льготного финансирования данной категории предприятий.

Созданные предприятия будут пользоваться услугами отраслевых, торговых, промысловых палат и объединений ФРГ без уплаты регулярных взносов в течение первых 4 лет со дня основания.

Для вновь зарегистрированных юрлиц, учрежденных безработными на основе принципа «самозанятости», а также семейных предприятий предусматриваются финансовые субсидии. Занятые на этих предприятиях на равных правах пользуются существующими федеральными программами пенсионного и медицинского страхования (в т.ч. страхования от несчастного случая на производстве).

2. Финансовое обеспечение деятельности предприятий малого бизнеса. Программой правительства предусматривается уже в 2002г. объединить германские госбанки в сфере стимулирования деловой активности Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) и Deutsche Ausgleichsbank (DtA) в один кредитный институт, возложив на него ответственность за финансовое обслуживание МСП. Через указанный банк должна будет реализовываться программа микрокредитования.

3. Стимулирование подготовки профессиональных кадров. Согласно программе, система профессионального образования в будущем должна быть более адаптированной к новым экономическим условиям и предусматривать создание новых профессий, прежде всего, в сфере услуг. Позитивным аспектом признается внедрение уже в 2002г. предложений комиссии П.Гарца по мобилизации образовательных программ.

4. Снижение административно-бюрократического давления. В целях выявления и конкретизации законодательных и нормативных актов, негативно влияющих на условия функционирования МСП, экономики и труда ФРГ провело согласования между представителями объединений и профессиональных союзов МСП на кооперационных общественных началах. По итогам согласований выработан комплекс компромиссных практических мероприятий.

5. Содействие инновационной деятельности. Эксперты минэкономики и труда ФРГ предусматривают возможность финансирования предприятий малого бизнеса в области новых технологий за счет федеральных средств еще на ранних стадиях разработки и реализации проектов.

6. Внешнеэкономический аспект. Поскольку каждое третье рабочее место в ФРГ ориентировано на производство экспортной продукции, предусматривается, что стимулирование внешнеэкономической деятельности МСП приведет к мультиплицированному эффекту в секторе занятости. Предполагается расширить сеть представительств германских торговых палат за рубежом, содействовать полномасштабному участию МСП в международных выставках и в перспективе максимально облегчить доступ МСП к получению федеральных экспортных и инвестиционных гарантий на основе достаточности параметров финансово-экономических показателей.

Экспорт

Товарооборот Германии в 2002г. по сравнению с 2001г. сократился на 0,2% и составил 1.178,3 млрд. евро. **Экспорт увеличился** на 1,7%, до **649,1 млрд. евро**, а импорт уменьшился на 2,5% до 529,2 млрд. евро. Положительное для Германии сальдо внешнеторгового оборота составило 119,9 млрд. евро.

На снижении товарооборота ФРГ в 2002г. сказался некоторый «застой» общехозяйственной конъюнктуры не только в самой Германии, но и в странах – ведущих торговых партнерах, в первую очередь – в США.

Развитие внешней торговли, в млрд. евро

	2000г.	2001г.	2002г.	2002 к 2001, %
Товарооборот	1.135,7	1.181,1	1.178,3	99,8
Экспорт ФРГ	597,4	638,3	649,1	101,7
Импорт ФРГ	538,3	542,8	529,2	97,5
Сальдо	+59,1	+95,5	+119,9	-

Отмечается увеличение германского экспорта кожсырья, пушнины и изделий из них на 5,3% (с 1,9 млрд. евро до 2 млрд. евро), древесины и целлюлозно-бумажных изделий на 4,4% (с 22,5 млрд. евро до 23,5 млрд. евро), минсырья на 3,7% (с 10,9 млрд. евро до 11,3 млрд. евро), в т.ч. топливно-энергетического сырья на 3,9% (с 7,8 млрд. евро до 8,1 млрд. евро), текстиля, текстильных изделий и обуви на 2,2% (с 21,7 млрд. евро до 23,2 млрд. евро), машин, оборудования и транспортных средств на 2% (с 353,1 млрд. евро до 360,3 млрд. евро).

В германском импорте в 2002г. отмечалось уменьшение закупок древесины и целлюлозно-бумажных изделий на 8,1% (с 22,3 млрд. евро до 20,5 млрд. евро), металлов и изделий из них на 7,2% (с 34,6 млрд. евро до 32,1 млрд. евро), машин, оборудования и транспортных средств на 4,9% (с 226,1 млрд. евро до 215,1 млрд. евро), кожсырья, пушнины и изделий из них на 3,6% (с 2,8 млрд. евро до 2,7 млрд. евро), минсырья на 1,6% (с 51,3 млрд. евро до 50,5 млрд. евро), в т.ч. топливно-энергетического сырья на 2,6% (с 46,4 млрд. евро до 45,2 млрд. евро), продовольствия на 0,2% (с 40,5 млрд. евро до 40,4 млрд. евро). Возрос объем германского импорта драгкамней, металлов и изделий из них (на 92,2% по сравнению с 2001г.; с 2,5 млрд. евро до 4,8 млрд. евро), продукции химпрома, включая каучук (на 1,7%; с 57,8 млрд. евро до 58,8 млрд. евро).

В структуре внешней торговли Германии 2002г. изменений не произошло. В экспорте ведущей статьей остаются машины, оборудование и транспортные средства. Их доля увеличилась до 55,5% (в 2001г. – 55,3%) всего германского экспорта. Заметную долю в экспорте занимает продукция химпрома (включая каучук) – 12% (12,1% в 2001г.), металлы и изделия из них – 7,2% (7,2%). На продовольствие приходится 4,4% (4,5%) от общего объема экспорта, на изделия легпрома (текстиль, текстильные изделия и обувь) – 3,6% (3,6%), на древесину и целлюлозно-бумажные изделия – 3,6% (3,6%).

В структуре импорта ведущую товарную позицию занимают машины, оборудование и транспортные средства (40,7% по сравнению с 41,7% в 2001г.). Крупными позициями в германском импорте являются: продукция химпрома, включая каучук (11,1% против 10,7% в 2001г.), минсырье (9,5% как и в 2001г.), в т.ч. топливно-энергетическое сырье с долей (8,5% против 8,6%), продоволь-

стве (7,6% и 7,5% соответственно), металлы и изделия из них (6,1% и 6,4%), текстиль и обувь (6,4% и 6,3%).

География. Географические направления внешней торговли Германии в 2002г. не претерпели существенных изменений. Ведущими торговыми партнерами Германии остаются промышленно развитые страны и страны ЕС. Крупнейшими торговыми партнерами Германии в 2002г. были: Франция, США, Великобритания, Нидерланды, Италия, Бельгия, Австрия, Швейцария, Испания и Япония.

Доля промышленно развитых стран в общем товарообороте Германии составляет 73,1% (73,9% в 2001г.). На долю стран ЕС приходится 52,1% (53,2% в 2001г.). Доля других европейских промышленно развитых стран в общем товарообороте Германии составляет 6,6% (6,7% в 2001г.). В 2002г. выросла значимость неевропейских промышленно развитых стран и стран с реформируемой экономикой. Их доля в общем товарообороте Германии составляет 13,9% (12,9% в 2001г.) и 15,3% (14,7% в 2001г.). Доля развивающихся стран сократилась до 10,9% (11,3% в 2001г.).

В экспорте ФРГ доля промышленно развитых стран сократилась с 75,5% в 2001г. до 74,7% в 2002г. Доля стран ЕС уменьшилась с 55,1% в 2001г. до 53,9% в 2002г. На долю других европейских промышленно развитых стран в 2002г. приходилось 6,2% (6,3% в 2001г.). Доля неевропейских промышленно развитых стран уменьшилась с 14,2% в 2001г. до 13,6% в 2002г. Доля США снизилась до 10,2% (10,6% в 2001г.), а Японии до 1,8% (2,1% в 2001г.). Все большее значение для сбыта немецких товаров приобретают страны с реформируемой экономикой. В 2002г. их доля в экспорте ФРГ выросла до 13,8% (13,1% в 2001г.). На долю Китая приходилось 2,2% (1,9% в 2001г.) и России – 1,7% (1,6% в 2001г.). Доля развивающихся стран в немецком экспорте составила в 2002г. 11% (11,2% в 2001г.). Ведущую роль здесь занимают страны Юго-Восточной Азии с долей в 3,9% и страны экспортеры нефти (члены ОПЕК) с долей 2,2% (3,9% и 2,1% в 2001г.).

В немецком импорте лидирующее положение также занимают промышленно развитые страны. Их доля в 2002г. составила 71,1% (71,9% в 2001г.). За ними следуют страны Евросоюза. На них приходится 49,9% (51% в 2001г.). Доля других европейских промышленно развитых стран в импорте ФРГ в 2002г. осталась на уровне 2001г. и составила 7,2%. Доля США в импорте ФРГ в 2002г. сократилась до 7,5% (8,5% в 2001г.). Незначительно выросла доля Японии в импорте ФРГ – с 4,2% в 2001г. до 4,3% в 2002г. Доля реформируемых стран ЦВЕ в германском импорте в 2002г. выросла до 17,2% (16,6% в 2001г.). При этом доля Китая осталась неизменной (3,7% как и в 2001г.), а доля России увеличилась до 2,6% (2,5% в 2001г.). Доля развивающихся стран в объеме германского импорта составляет 10,7% (11,3% в 2001г.). На долю стран ЮВА приходилось 4,9% и стран-членов ОПЕК – 1,3%.

Таможня

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. Поэтому решения ЕС являются для Германии непосредственно действующим правом или обязывают к изменениям соответствующих положений национального законодательства.

Согласно конституции ФРГ от 23 мая 1949г. Федерация обладает исключительной законодательной компетенцией в вопросах внешних сношений, валютного регулирования, таможенного и торгового единства территории, договоров о торговле и судоходстве, свободы товарного обращения, товарооборота и платежных расчетов с зарубежными странами, включая вопросы таможенной и пограничной охраны.

Основой законодательства ФРГ, регулирующего порядок осуществления внешнеэкономической деятельности, являются: Закон о внешних экономических связях от 28 апр. 1961г. (с последующими изменениями и дополнениями); Постановление о порядке исполнения Закона о внешних экономических связях в редакции от 22 нояб. 1993г. (последние изменения внесены 18 Постановлением об изменениях от 16.12.2002г.).

Закон о внешних экономических связях устанавливает, что оборот товаров, услуг, капитала, осуществление расчетных операций и иные экономические отношения с иностранными государствами являются в принципе свободными, за исключением ограничений, которые содержатся в самом законе, устанавливаются в постановлениях правительства, издаваемых на его основе, подлежат применению в соответствии с международными соглашениями или правовыми предписаниями органов межгосударственных организаций, участницей которых является ФРГ. На этом основании сделки в области внешнеэкономической деятельности могут быть запрещены или осуществляться с предварительного разрешения госорганов.

Ограничения устанавливаются госорганами Германии в целях обеспечения безопасности, свободной конкуренции, создания необходимых условий для выполнения обязательств, вытекающих из межгосударственных соглашений.

Важную роль в функционировании германского внутреннего рынка играет созданный государствами-членами ЕС таможенный союз, который характеризует наличие общей таможенной территории, единого таможенного тарифа и унифицированных правил таможенного оформления.

В качестве правовой основы таможенного регулирования в Германии выступают: а) источники права ЕС, в частности Таможенный кодекс; Постановление о порядке исполнения Таможенного кодекса; Постановление об осуществлении таможенной очистки; Единый таможенный тариф ЕС; б) источники национального законодательства ФРГ, в частности Закон о таможенном управлении от 21.12.1992; Таможенное постановление от 12.10.1992, регулирующее порядок применения норм Таможенного кодекса ЕС.

Названный Закон о таможенном управлении с 1 янв. 1994г., т.е. с даты, когда был введен в действие Таможенный кодекс и 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 минфину, 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, электроэнергия, водочные и иные спиртосодержащие изделия.

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 16% таможенной стоимости. Для ряда товаров установлена льготная 7% ставка (для продуктов питания, книг, газет, произведений искусства, предметов коллекционирования, а также ортопедических аппаратов и приспособлений). В отдельных случаях предусмотрено полное освобождение от уплаты данного налога. 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 нацбанку ФРГ). Случаи, когда освобождение от уплаты налога предусмотрено специальным постановлением национальных органов или органов ЕС (подарочные посылки, не носящие массового характера, предметы воспитательного, научного или культурного характера). А также, случаи, определенные таможенным кодексом и национальным таможенным постановлением (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 применения 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 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 им портные 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 госзаказов, дифференцированный режим в отношении иностранных грузов и перевозчиков, льготы регионам в рамках региональной полити-

ки, поддержка научно-исследовательской и конструкторской деятельности путем преференциального госфинансирования, дискриминационная миграционная политика, дискриминационные меры в отношении иноинвестиций, 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 трактуется 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 охрану 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 труднодостижимые 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 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 изменения.

Все импортируемые и экспортируемые товары, в зависимости от наличия ограничений, могут быть объединены в три группы: товары, ввоз/вывоз которых является свободным; товары, ввоз/вывоз которых запрещен; товары, для ввоза/вывоза которых 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 либо 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 министерство экономики и труда, министерство по вопросам защиты прав потребителей, продовольствия и сельского хозяйства, минфин, а также Бундесбанк (нацбанк 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.

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 госмонополии на внешнюю торговлю отдельными товарами и другие ограничения.

www.bfai.de

Поддержка экспорта. Экономика Германии тесно интегрирована в мировую хозяйственную систему и зависима от конъюнктуры мировой экономики. ФРГ является ярко выраженной экспортоориентированной страной. По объему вывозимой продукции ФРГ занимает второе место в мире, а ее экспортная квота (отношение экспорта к ВВП) в 2002г. превысила 31%. Треть поступлений в федеральный бюджет страны формируется за счет экс-порта товаров и услуг, благодаря чему экспорт называют «локомотивом» нацэкономики.

Высокая зависимость экономики Германии от внешних рынков и жесткая конкурентная борьба на них диктуют острую необходимость оказания поддержки национальным экспортерам. В ФРГ создана национальная система поддержки внешнеэкономической деятельности и, в первую очередь, экспортеров из сферы малого и среднего бизнеса. Ее основными элементами являются: а) информационно-консультационное обеспечение; б) меры финансового характера: страхование экспортных кредитов от экономических и политических рисков; страхование капиталовложений немецких фирм за рубежом; освобождение экспортеров от уплаты налога на добавленную стоимость; субсидирование (прямое и скрытое) некоторых отраслей промышленности; финансовая поддержка экспортоориентированных научно-исследовательских работ; льготы при вывозе товаров и капитала (в развивающиеся страны) по линии минсотрудничества ФРГ; в) содействие в осуществлении выставочно-ярмарочной деятельности немецких фирм за рубежом.

Характерной чертой системы национальной поддержки экспорту в Германии является взаимодействие государственных, общественных и предпринимательских структур. В блоке информационно-консультационного обеспечения фирм-экспортеров главную роль играет Федеральное агентство внешнеэкономической информации (БФАИ) и тесно связанные с ним зарубежные внешнеторговые палаты и их представительства, а там где их нет – Бюро делегата немецкой экономики, экономические отделы посольств и генеральных консульств, а также корреспондентские пункты СМИ.

Федеральное агентство внешнеэкономической информации является организацией, подведомственной Федеральному министерству экономики и труда с правом хозяйственной деятельности. На 2002г. ему запланированы доходы в 2,2 млн. евро и расходы – в 20,5 млн. евро, при этом «плановые убытки» в 18,3 млн. евро покрываются за счет госбюджета (в 2003г. ожидается рост дефицита). БФАИ имеет свои корпункты во многих странах мира. Основной задачей ведомства является содействие развитию внешней торговли путем сбора, обработки и распространения, в т.ч. за определенную плату, информации, относящейся к сфере внешнеэкономической деятельности. Важное место в работе БФАИ занимает издательская деятельность: еженедельно выпускается журнал «Деловые контакты», издается **ежедневная газета** «Известия внешней торговли», периодически готовятся тематические брошюры по экономике отдельных стран (регионов) или обзоры рынков, а также разнообразная информация на магнитных носителях; адрес в интернете: www.bfai.de.

Зарубежные внешнеторговые палаты являются добровольными объединениями германских предпринимательских и общественных структур с аналогичными местными структурами. Они также частично финансируются из бюджета ФРГ через Федеральное министерство экономики и труда. Зарубежные палаты и их филиалы представляют интересы партнеров обеих стран и оказывают содействие в развитии внешнеэкономических связей, обеспечивая на месте поддержку германским фирмам.

Экономические отделы посольств и консульства полностью финансируются за счет средств бюджета через МИД. Важнейшей задачей германских посольств (149) и генконсульств (62) в экономической сфере является улучшение условий доступа германского бизнеса на рынки страны пребывания, политическое лоббирование наиболее значимых для Германии инвестиционных и экспортных проектов, оказание консультационного содействия германским фирмам и обеспечение их интересов в стране пребывания, в первую очередь в контактах с ее официальными органами.

К числу важных элементов системы поддержки внешнеэкономической деятельности немецких фирм также относятся: содействие в выставочно-ярмарочной деятельности в стране и за рубежом, кредитование экспорта и страхование экспортных кредитов, освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость, содействие капиталовложениям за рубежом путем предоставления гарантий по капиталовложениям, содействие наукоёмкому экспорту, поддержка экспортеров со стороны федеральных земель, деятельность германских торгово-промышленных центров, участие в уставном

капитале совместных предприятий с германским участием за рубежом.

Финансовая и организационная поддержка выставочно-ярмарочной деятельности осуществляется по линии Федерального министерства экономики и труда. В 2002г. на эти цели было израсходовано около 6,4 млн. евро. По прогнозам на 2003г. этот уровень расходов сократится.

Федеральное министерство защиты потребителей, продовольствия и сельского хозяйства осуществляет поддержку немецкого участия в с/х выставках, проводимых в Германии, организуя информационные стенды, а на выставке «Зеленая неделя» в Берлине финансирует Sonderschau – специальный смотр товаров и услуг. Это министерство в рамках бюджетных средств оказывает поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса из аграрного сектора, участвующих в выставках за рубежом. Спектр поддержки охватывает предприятия, занимающиеся селекцией в области животноводства и растениеводства, а также садоводства и вино-градорства и некоторые другие хозяйства.

80% промкомпаний ФРГ принимает регулярное участие в выставках и ярмарках, из них две трети – в зарубежных. Выделяемые средства для поддержки участия фирм ФРГ идут на покрытие расходов, связанных с арендой выставочных площадей и оплатой за коммунальные услуги, рекламной продукции, транспортировкой экспонатов, оформлением экспозиций фирм в рамках национальных стендов ФРГ.

Центральное место в области поддержки экспорта занимает работа по финансированию экспорта и страхованию экспортных кредитов. Решения по этим вопросам принимаются правительством страны (в качестве оперативного органа выступает межминистерский комитет), а их исполнение делегируется (по мандату правительства) коммерческим компаниям, подконтрольным государству. Важнейшим звеном среди них являются страховое общество «Гермес», а также кредитно-финансовые институты «Кредитанштальт фюр Видерауфбау» и АКА (Аусфуркредит), действующие в сфере финансирования экспортных и инвестиционных проектов. В основных чертах эта система действует в ФРГ в течение 50 лет. Она позволяет предоставлять такие условия субъектам внешнеэкономической деятельности, которые не в состоянии предложить ни одна частная компания.

Оперативное управление госсредствами, направляемыми на цели поддержки экспорта, осуществляет минфин ФРГ. На основании Закона о бюджете министерству финансов предоставляются бюджетно-правовые полномочия по принятию к покритию поручительство и гарантий по госстрахованию экспортных кредитов и инвестиций от долгосрочных политических и коммерческих рисков. Лимит поручительств всех видов в 2002г. был установлен в 117,6 млрд. евро (на уровне 2001г.). В рамках лимита на данные цели в 2002г. направлено 16,3 млрд. евро.

Косвенной формой финансовой поддержки германского экспорта со стороны государства является освобождение германских экспортеров от уплаты НДС (16% на продукцию промышленности и услуги, льготы по начислению НДС на с/х продукцию и 7% на основные виды продовольств)

при вывозе товаров в третьи страны. В 2003г. федеральное правительство намерено (в целях ликвидации бюджетного дефицита) снять часть льгот по НДС на аграрную продукцию, сохранив прежнюю ставку на основные продтовары. При общем объеме экспорта Германии в 2002г. в 650 млрд. евро возврат средств экспортерам в виде НДС должен составить 80 млрд. евро.

Государство предоставляет льготы при вывозе товаров и капитала в развивающиеся страны, которые реализуются в рамках ряда программ федерального министерства сотрудничества и развития. Содействие инвестиционной деятельности немецких фирм за рубежом осуществляется путем предоставления госгарантий по капиталовложениям, обеспечивающих защиту инвестиций немецких фирм в развивающихся странах и в странах с реформируемой экономикой с высоким политическим риском.

Заключения для получения гарантий по инвестициям предоставляются фирмой PWC Deutsche Revision (Гамбург), которая во взаимодействии со страховым обществом «Гермес» уполномочена от имени государства принимать и рассматривать заявки фирм. Окончательное решение по ним принимает межминистерский комитет по гарантиям, действующий под эгидой Федерального министерства экономики и труда.

Определенное содействие наукоемкому экспорту мелких и средних фирм оказывается по каналам федерального минобразования и научных исследований, которое финансирует до 50% расходов германских фирм на НИОКР, в т.ч. и в целях повышения конкурентоспособности экспортной продукции. В 2002г. объем средств, выделенных фирмам на научные изыскания по линии министерства, превысил 500 млн. евро или 7% всех бюджетных средств министерства, предусмотренных на эти цели. Государство оказывает и финансовую поддержку развитию высокотехнологических отраслей с высоким потенциалом сбыта на внешнем рынке – авиакосмический комплекс, телекоммуникации, роботостроение, био- и нанотехнологии.

Значительные бюджетные средства в различных формах направляются на поддержку жизненно важных для страны отраслей экономики (сельское хозяйство, энергетика, транспорт); на структурную перестройку промышленности (добыча каменного угля, судостроение, черная металлургия).

Большое внимание вопросу содействия внешнеэкономической деятельности уделяется со стороны федеральных земель. Поддержка немецких экспортеров на земельном уровне, в отличие от федерального, осуществляется в двух формах: содействие в осуществлении вы-ставочно-ярмарочной деятельности немецких фирм за рубежом и информационно-консультационное обеспечение фирм-экспортеров. Органами обеспечения поддержки выступают земельные правительственные структуры в лице соответствующих министерств, курирующих хозяйственность, а также земельные и региональные торгово-промышленные палаты. Ежегодные расходы федеральных земель на содействие внешнеэкономической деятельности находятся на уровне 50 млн. евро.

Заметную роль в содействии развитию внешнеэкономических связей в последние годы стали иг-

рать Германские торгово-промышленные центры, которые представляют собой организационное и территориальное объединение всех структур поддержки германского экспорта в стране пребывания, что повышает эффективность их работы. Организаторами и активными участниками таких центров выступают корпоративные экономические структуры Германии (отраслевые союзы, объединения и палаты), банки, федеральные земли и правительство ФРГ в лице федерального министерства экономики и труда.

Важное значение в деле развития экспортного потенциала страны отводится программам федерального, регионального и земельного значения, направленным на совершенствование инфраструктуры, модернизацию предприятий и отраслей промышленности, подготовку и переподготовку кадров, содействие малому и среднему бизнесу.

Наряду с госструктурами в ФРГ помощь экспортерам оказывают общественные и частные организации. Отраслевые союзы, ассоциации, объединения, фонды и другие подобные негосударственные структуры являются в ФРГ важнейшим фактором экономической жизни и подчас оказывают на экономическое развитие страны большее влияние, чем госорганы.

Нередко союзы располагают большими материальными ресурсами (здания, коммуникации), квалифицированными сотрудниками, имеют в своем составе исследовательские группы и даже институты. Они активно занимаются издательской деятельностью, в т.ч. за пределами страны, пропагандируя достижения германской промышленности и научной мысли.

Особенно велико значение союзов и объединений, непосредственно занимающихся внешнеэкономическими связями: Федеральный союз немецкой оптовой и внешней торговли, Восточный комитет немецкой экономики, Федеральный союз немецкой промышленности, Немецкий конгресс торгово-промышленных палат, Комитет немецкой экономики по делам торговых выставок и ярмарок, Федеральный союз мелких и средних предпринимателей.

Лоббирование нацэкономики, осуществляется всеми ветвями госвласти и является стержнем внешнеэкономической политики государства. Примером служит продажа Китаю скоростного поезда на магнитной подушке «Трансрапид», который долгое время олицетворял инновационные достижения германской промышленности, однако не находил применения на родине из-за отсутствия финансирования. Продвижение проекта явилось результатом скоординированной деятельности германских политиков и бизнесменов. По случаю пуска в эксплуатацию «Трансрапида» в Китай выезжал федеральный канцлер. Этот факт сыграл не последнюю роль при формировании позиции Германии по кандидатуре страны-организатора «Экспо 2010».

Международная промкооперация. Глобализация мировой экономики открывает новые горизонты обмена капиталом, ноу-хау, товарами, развитию промышленной (производственной) кооперации. Активным участником этого процесса является ФРГ, которая и ранее была тесно и разносторонне интегрирована в систему международного разделения труда. Новая ситуация существенным образом расширяет возможности немецких предпри-

нимательских структур на зарубежных рынках, увеличивая диапазон кооперационных связей и усиливая тенденцию трансформации производственной кооперации в сферу создания совместных производств. В качестве иллюстрации можно отметить высокий уровень кооперации в авиапромышленности (производство «Аэробусов»). Немецкие судостроители зависимы от субпоставок, в частности, из Дании и Норвегии. Важное значение кооперационные связи имеют в автопроме («Фольксваген» и «Шкода», БМВ и «Роллс-Ройс», «Даймлер Бенц» и «Крайслер»), которые представляют единые производственные комплексы. Не менее активно участвуют в производственной кооперации и другие немецкие отрасли из сферы реальной экономики, общее машиностроение и электротехника, где межотраслевые производственные связи являются неотъемлемым фактором производства.

Согласно определению федерального министерства экономики и труда ФРГ к понятию «кооперация» относится сотрудничество на уровне предприятий на основе отдельных кооперационных соглашений с целью снижения издержек производства и повышения конкурентоспособности производимой продукции или услуг.

Основные виды кооперации: «горизонтальная», основанная на совместном производстве товаров или предоставлении услуг, и «вертикальная» — между производством и торговлей. К кооперации может также относиться обмен результатами научных разработок и информацией с целью координации предпринимательской деятельности (в области рекламы и исследований).

Правовой основой для кооперирования в рамках ЕС является ст. 149 Договора о создании ЕС и соответствующие акты Евросоюза. Кооперационные договоры, заключаемые с инофирмами, регулируются конституцией ФРГ от 23 мая 1949 г. (ст. 72, п.п. 1, 4, 5), Законом о внешних экономических связях ФРГ от 28 апр. 1961 г. и Постановлением о порядке его применения от 22 авг. 1961 г.

Что касается практики регистрации соглашений о международной кооперации производства, то в ФРГ такие соглашения не требуют ни разрешений, ни регистрации госорганов. Внешнеторговая статистика не выделяет поставки по соглашениям о международной кооперации, фиксируя лишь экспорт и импорт вообще. Достоверно определить данные об объемах и динамике экспортно-импортных операций по соглашениям о международной кооперации производства не представляется возможным. Взаимные поставки по кооперации в последние годы превышают 50% от общего товарооборота готовыми изделиями и имеют устойчивую тенденцию к росту.

Связи с Азией

На фоне положения дел в мировой экономике ситуация в странах Восточной и Юго-Восточной Азии выглядит благополучной. Рост ВВП в регионе составил в 2002 г. 5%. Преодолены последствия финансового краха 1997-98 гг. Экономические показатели улучшаются за счет динамично развивающихся Китая, Индии и Южной Кореи. Большинство же стран региона продолжает сталкиваться с серьезными экономическими и финансовыми трудностями, обусловленными слабой мировой конъюнктурой, падением спроса на тради-

ционный азиатский экспорт, высокими ценами на энергоносители и крайне напряженной финансовой ситуацией в Японии. Вывод экспертов — существует вероятность нового экономического кризиса.

Тревожные симптомы очевидны: сокращается сбыт электроники, занимающей центральное место в номенклатуре экспортного оборота Гонконга, Малайзии, Сингапура и Тайваня. В Индонезии наблюдается всплеск безработицы и рост невозврата кредитов, а величина государственного долга за последние годы выросла с 25% до 75% ВВП. После терактов произойдет спад поступлений от туризма. В Таиланде, несмотря на укрепление курса национальной валюты, финансовая ситуация неоднозначна. В Гонконге раскручивается спираль дефляции. В ряде стран чувствуется инвестиционный «голод», поскольку кредитная политика нацбанков ужесточена, а западный капитал ориентирован, в основном, на Китай (80% прямых инвестиций).

Намерения азиатов «обезопасить» себя, в т.ч. благодаря образованию региональной зоны свободной торговли, сталкиваются с политическими амбициями ее участников и еще далеки от осуществления. Создание собственных финансово-кредитных инструментов, регионального рынка инвестиционного капитала, рейтингового агентства, укрепление внутрирегиональной кооперации, внедрение в международные расчеты евро в качестве альтернативы доллару способны принести определенный эффект, однако реализация этих планов растянется на годы.

В этой ситуации, по мнению немцев, выгоду извлекает Пекин, который, используя ослабление исторически отлаженных хозяйственных связей стран Восточной и Юго-Восточной Азии с Японией и США, пытается замкнуть на себе экономические интересы соседей и обеспечить лидирующие позиции.

Ситуация в регионе отслеживается здесь внимательно — немцы вложили там большие средства. За последние 5 лет прямые германские инвестиции выросли на 20%. Укрепляются позиции германского капитала во Вьетнаме (в 2001 г. рост на 24%), Индии (на 14%), Индонезии и на Филиппинах (по 13%). Экспортные поставки из ФРГ в 2001 г. возросли на 7%, достигнув рекордного уровня 56,7 млрд. евро (11% германского товарооборота). Возросли поставки во Вьетнам (55%), Индонезию и на Филиппины (по 18%), в Малайзию (16%). Ставится цель в ближайшие годы довести уровень поставок до 15%, а в долгосрочной перспективе — до 20% от общего германского экспорта.

Немцы намерены прочно «закрепиться» в этом регионе, отведя в сторону «идеологические» барьеры и используя дифференцированный подход к каждому государству. Особое внимание будет уделяться Китаю, который, по прогнозам, станет второй «экспортной державой» после США. Продолжится сотрудничество с Японией на основе традиционно «сильных» составляющих японской экономики — технологических преимуществ производства, инновационной привлекательности, высокой покупательной способности населения. Неплохие перспективы имеют контакты с Индией (в качестве сдерживающего фактора здесь рассматривают индо-пакистанский конфликт). Потерпев убытки в Латинской Америке и США, германский

бизнес ориентируется на развитие взаимодействия с теми странами, которые обладают солидным запасом «экономической» прочности.

ГРЕЦИЯ

Инвестиции

В соответствии с программой структурной реформы экономики Греции и ее интеграции в экономические структуры ЕС активно идет процесс либерализации экономики и приватизации естественных монополий. Это предприятия и компании энергетической и телекоммуникационных систем, газовой и нефтехимической отрасли — Государственная электрическая корпорация (ДЕИ), Государственная газовая корпорация (ДЕПА), Государственной нефтяной компания Hellenic Petroleum, Государственная телекоммуникационная компания ОТЕ, Государственная авиакомпания «Олимпик» и ряд др. Именно эти компании Греции являются для инвестиционных вложений наиболее привлекательными.

В качестве метода приватизации греческим правительством избран вариант нахождения стратегического партнера, в руки которого переходит 10-30% акций компании. Вопрос о партнере решается на правительственном и парламентском уровне по результатам объявляемого тендера. Предпочтение отдается крупным и устойчивым в финансовом отношении компаниям, в первую очередь, отечественным, а также зарубежным.

Основные бюджетные средства госинвестиций направляются на развитие инженерно-транспортной инфраструктуры, энергетических объектов, реконструкцию существующих и строительство новых промышленных предприятий, объектов, предназначенных для проведения летних Олимпийских игр 2004г. на развитие туристской отрасли.

Крупнейшими проектами общенационального масштаба являются: создание инженерно-транспортной инфраструктуры со строительством автомагистрали «Егнатия», которая скоростной трассой соединит порт Игуменица на северо-западе Греции с г.Салоники и протянется к греко — болгарской границе; окончание транспортного строительства в Аттике и на Пелопоннесе; строительство метрополитена в г.Салоники; строительство магистральных газопроводов и их ответвлений, проект нефтепровода Бургас-Александрополис; строительство новых и завершение строящихся энергетических объектов по программе ДЕПА; модернизация морских портов и сети, железных дорог; реконструкция гостиниц и новое строительство в туристской сфере.

Экономическая активность Греции в последние годы непосредственно определяется объемом и активностью инвестиционной деятельности крупных компаний. Тенденция снижения годовых процентных ставок по займам предприятиям, относительно низкие цены на энергоносители, значительные поступления в рамках 3 Программы поддержки ЕС структурной реформы экономики Греции (4,6 млрд. евро), по дополнительному финансированию госказны и госпредприятий, а также проведение большого объема работ по подготовке к Олимпиаде 2004г. являются теми основными факторами, которые, как ожидается, под-

держат и даже усилят темпы роста инвестиций и экономической активности в Греции на ближайшие 2г.

После вхождения Греции в зону единой европейской валюты денежно-кредитная, валютная и налоговая политика страны резко изменились, рынок капитала страны стал более зависимым от европейского союза. В соответствии с Программой стабилизации и реконструкции система поддержки инвестиционной деятельности в Греции также будет изменена. **Крупные инвестиции будут реализовываться только после их одобрения европейскими финансовыми институтами.**

Операциями по кредитованию инвестиций с использованием субсидий фондов в Греции могут заниматься все универсальные коммерческие банки. В Греции есть специализированные центры и банки, для которых эти операции являются основным видом деятельности.

Наиболее крупный из них — Национальный инвестиционный центр ЕЛКЕ, координирующий и осуществляющий операции по финансированию и стимулированию инвестиционных проектов в Греции и привлечению средств рефинансирования в этой области.

ЕТВА является Всегреческим банком по госкредитованию крупных и государственно-значимых проектов в промышленности и сфере обслуживания. Он предоставляет долгосрочное кредитование до 30 лет по крупным проектам по твердой процентной ставке на весь срок действия кредита, что дает возможность с достаточной точностью рассчитать затраты на реализацию инвестиционного проекта независимо от возможных изменений конъюнктуры на рынке капитала. В области туризма инвестиционными вопросами занимается министерство развития Греции и ЭОТ — Национальная организация Греции по туризму. В 2002г. государство выделило крупные инвестиции для реконструкции гостиничной сети страны в связи с предстоящими Олимпийскими играми.

Активную роль по обеспечению инвестиционных проектов играют крупные страховые компании Греции — Национальная страховая компания, «Феникс», «Интерамерикан», «Аспис Проня», социально-пенсионный фонд ИКА, другие фонды.

Основной принцип госполитики Греции в области инвестиций — предоставление инвесторам свободы выбора направлений инвестирования и источников их финансирования.

Целевое единовременное финансирование из госбюджета предоставляется только при реализации проектов общегосударственного или регионального значения. Особое значение имеет необходимость решения проблем развития отдельных регионов и обеспечения занятости населения, решения вопросов охраны окружающей среды, обороны, развития инфраструктуры.

Составной частью инвестиционной политики Греции является система экономических стимулов для собственных частных инвесторов, которая ориентирует их на осуществление капитальных вложений в наиболее предпочтительные с точки зрения оптимизации производства и повышения экспортного потенциала страны отрасли экономики. Данная система регулируется рядом законов, в соответствии с которыми инвестору могут предоставляться налоговые и другие льготы во всех сферах экономической деятельности.

Новый закон об инвестициях и налоговых ставках 2601/98 распределение инвестиций ставит в зависимость от инвестиционной привлекательности регионов. По инвестиционным параметрам Греция разделена на 4 зоны.

Зона А – префектуры Аттики и г.Салоники, за исключением тех территорий, которые включены по своим параметрам в зоны В и С.

Зона В – некоторые районы Аттики и г.Салоники и др. области, которые не включены в зоны С, Д или А.

Зона С – области Греции с острыми проблемами безработицы и оттока населения. В будущем судьба этих районов будет определена специальным решением правительства.

Зона Д – префектуры Ксанти, Родопи, Еврос, Сев. Эгейских островов, о-в Тасос, префектура Додеканиса кроме г. Родос, все области северной границы (20 км. зона) и индустриальные районы Ипира.

Наиболее значимыми являются зоны А и В – центральные наиболее промышленно развитые районы страны, они являются основными потребителями инвестиций (до 70%). В последние 2-3г. идет процесс децентрализации, правительство и парламент уделяют все большее внимание окраинным районам Греции, удаленным островам Эгейского моря, в целях выравнивания жизненного уровня населения и специализации экономики.

Основными параметрами отношения к определенной зоне являются: обложение налогом по определенным ставкам или предоставление налоговых пособий (до 70%); проценты по кредитным субсидиям (до 25%), предоставляемые кредиты (25-40%); объем наличных средств (25-40%); определение отрасли экономики, в которую вкладываются средства (туризм и гостиницы, индустриальный сектор, экологические проекты, создание и реализация инновационных программ).

Греция является крупным потребителем иноинвестиций. Общий объем накопленных прямых иноинвестиций в Греции на конец 2002г. оценивается в 12,5 млрд. евро. Из них 9% приходится на ФРГ, 8% – на Англию, 9% – Францию, 21% – Люксембург, 26% – Голландию, 7% – США, 15% – другие страны ЕС, 5% – прочие страны.

Основой стратегии Греции по привлечению в страну иностранного капитала является сотрудничество с крупными международными, и в первую очередь, с европейскими инвестиционными фондами и банками, с их представительствами в стране.

Правительство Греции уделяет серьезное внимание расширению греческих инвестиций за рубежом. Эта задача возведена в ранг официальной госполитики, что нашло отражение и в законодательстве страны. Принятый в 2000г. закон «Налоговые льготы, упрощения и др. положения» позволяет национальным компаниям избегать двойного налогообложения доходов, получаемых ими в результате деятельности дочерних фирм, находящихся в странах ЕС.

В соответствии со стратегической линией греческого руководства на наращивание экономического присутствия Греции в соседних странах основной поток ее инвестиций направляется в государства Балканского региона. Суммарный объем греческих капиталовложений на Балканах превышает 4 млрд.долл. и концентрируется в телеком-

муникациях, металлургии, производстве цемента, нефтепродуктов, в торговле и банковском деле.

С учетом специализации греческой экономики и особенностей ее отраслевой структуры перспективными для греческих инвесторов представляются такие отрасли России, как легкая и пищевая, туризм и гостиничное дело, портовое хозяйство, общепит, строительство.

Экспорт

В соответствии с правительственной программой стабилизации и развития в 2002г. экспорт товаров и услуг планировалось увеличить на 1,4%, а импорт – на 1,9%. На базе данных Национальной статслужбы за янв.-нояб., объем товарооборота в текущих ценах возрос по сравнению с соотв. периодом 2001г. на 6% и составил 37414,3 млн.долл., при этом экспорт равнялся 9422,5 млн.долл. (сокращение на 1,1%), а импорт – 27991,8 млн.долл. (увеличение на 8,6%). Отрицательное сальдо во внешней торговле увеличилось на 14,3% и составило 18569,3 млн.долл.

Важнейшими торговыми партнерами Греции продолжают оставаться страны ЕС. В янв.-нояб. 2002г. на их долю пришлось 50,1% совокупного внешнеторгового оборота страны (18728,2 млн.долл.). Экспорт Греции в страны ЕС за 11 мес. 2002г. увеличился на 3% и составил 4069,6 млн.долл., а импорт из стран ЕС увеличился на 4,4% и равнялся 14658,6 млн.долл. Греческий экспорт в третьи страны составил 5352,9 млн.долл. (сокращение на 7,7%), а импорт – 13333,2 млн.долл. (увеличение на 13,7%).

Основные поставки своей продукции Греция осуществляет в Германию, Италию, Великобританию, США, Францию, а также в соседние с ней государства – Болгарию, Кипр, Турцию, Македонию, Албанию и Румынию. Россия в этом списке занимает 11 позицию. В янв.-нояб. 2002г. в сравнение с аналогичным периодом 2001г. греческий экспорт в Россию увеличился на 0,4%, его доля, приходящаяся на Россию в совокупном экспорте Греции, составила 2,8%.

Импортные закупки Греция осуществляет в Германии, Италии, России, Франции, Нидерландах, Южной Корее, США, Бельгии, Великобритании, Испании. По итогам 11 мес. 2002г. греческий импорт из России в сравнении с соответствующим периодом 2001г. возрос на 43,2%. Россия переместилась с 5 на 3 позицию, а ее доля в совокупном импорте Греции выросла до 7,2%.

В товарной структуре внешней торговли Греции 50% как в экспорте, так и в импорте составляют промпродукция, машины и оборудование. На долю овощей, фруктов, напитков и табака приходится 20% греческого экспорта, в то время как продукты питания и напитки в импорте составляют 12%. Доля непродовольственного сырья и топливно-энергетических товаров в экспорте равна 10%, а в импорте – 15%. Химпродукты составляют 10% экспорта и 12-13% импорта.

Внешняя торговля Греции, в млн.долл.

	2001г.	2001г.	2002г.	2002г. %
		янв.-нояб.		к 2001г.*
Товарооборот.....	38855,4	35288,9	37414,3	106
Экспорт.....	10447,1	9522,8	9422,5	98,9
Импорт.....	28408,3	25766,1	27991,8	108,6
Сальдо.....	-17961,2	-16243,3	-18569,3	-114,3

* – за янв.-нояб.

Действующий в Греции торговый режим определяется ее членством в ЕС и ВТО. Как член Евросоюз Греция лишена возможности проводить самостоятельную внешнеторговую политику, решение всех связанных с ней вопросов правового, процедурного и договорного характера относится к компетенции руководящих органов ЕС. Все подобные решения являются обязательными для Греции и действуют в полной мере на ее территории, представляющей собой часть экономического пространства ЕС.

ДАНИЯ

Банки

После покупки/ слияния «Данске Банк» с концерном «Реал Данмарк», включая «Б. Г. Банк», стал вторым по величине в Скандинавии, с общими активами за I-III кв. 2002г. в 1612 млрд.дат.кр. или 230 млрд.долл. и собственным капиталом 62 млрд.дат.кр. или 9 млрд.долл. На первом месте в Скандинавии – шведско-финско-норвежско-датское банковское объединение «Нордик Балтик Холдинг» или «Нордеа» с общими активами по итогам I-III кв. 2002г. – 1873 млрд.дат.кр., или 270 млрд.долл., собственный капитал – 89 млрд.дат.кр., или 13 млрд.долл. В Дании «Данске Банк» через свои 614 отделений и 1100 почтовых отделений контролирует/ обслуживает половину рынка. Его доля в суммарных активах датских финансовых институтов колеблется от 48,87 до 50%, а из общей суммы причитающихся выплат и залоговой стоимости недвижимости по облигациям, ценным бумагам и залоговым документам (всего в Дании – 1 трлн.дат.кр.), т.е. от суммы выданных кредитов, на долю нового банка приходится 35%.

На финансовом рынке не всей Скандинавии, а именно Дании первым считается «Данске Банк»; вторым по величине и объемам операций в Дании является «Нордеа» («Унибанк» вошел в марте 2000г. в вышеуказанное скандинавское банковское объединение «Нордик Балтик Холдинг – Нордеа»).

На 8.10.02г. по рыночной стоимости (в результате изменений на рынке акций в 2002г.) «Данске Банк» (крупнейший на рынке Дании) обогнал ведущий в Скандинавии (по оценке рыночной стоимости) банк «Нордеа». Если стоимость акций «Нордеа» и «Данске Банк» на 28.12.01г. составляла 132,7 и 98,1 млрд.дат.кр., то на 8.10.02г. она составила 76,8 и 86,4 млрд.дат.кр. К концу окт. 2002г. положение восстановилось (по рыночной стоимости: «Нордеа» – 84,8 млрд.дат.кр.; «Данске Банк» – 83,8 млрд.дат.кр.).

Крупнейшие банки Скандинавии, в млрд.дат.кр.

	Danske	Bank	SEB	Handelsbanken	Svenska	Forenings
Сумма баланса за 6мес.2001г.	1.800	1.539	940	949	751	
Сумма баланса за 6 мес. 2002г.	1.865	1.566	-	-	-	-
Рыночная стоимость 2001г.	127	88	52	51	82	
Рыночная стоимость 2002г.	84,8	83,8	-	64,1	41,8	
Общие активы I-III кв. 2002г.	1.873	1.612	1.241	1.003	766,9	
Выданные кредиты I-3кв. 2002г.	1.092	473	680,2	664,9	571,2	
Собств капитал 2002г.	89,2	62	45,7	40,7	30,4	
Кол-во служащих, тыс.чел.	40	17,6	20,8	16	9,2	
Nordea – Страны Скандинавии; Danske Bank – Дания; SEB, Svenska Handelsbanken, Forenings Sparbanken – Швеция.						

По данным газеты Borsen.

Распределение мест в Скандинавии по величине банков, исходя из суммы капитала, находящегося под управлением (июнь 2002г.): Nordea (скандинавская банковская группа, с участием бывшего датского банка Unibank) – 803 млрд.дат.кр.; SEB (Швеция) – 714 млрд.дат.кр.; Danske Bank (Дания) – 542 млрд.дат.кр.; DNB+Storebrand (Норвегия) – 475 млрд.дат.кр. Среди более мелких банков Дании также отмечается процесс слияний и концентрации капитала. В окт. 2002г. произошло слияние мелких датских банков Nordvestbank и Vestjysk Bank под названием Vestjysk Bank. В 2002г. произошли слияния: в янв. Engsbank Nord и Vendsyssel Bank слились под названием Nordjyske Bank; в фев. Sydbank поглотил Engsbank Fyn; в июне Ringkjøbing Landsbank поглотил Tarm Bank.

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, инокомпаний. Членами Датского центра ценных бумаг являются 230 учреждений, 100 из которых напрямую участвуют в клиринговом процессе.

Суммарная стоимость акций, находившихся в обращении на Копенгагенской фондовой бирже на конец нояб. 2002г., оценивалась в 73,8 млрд. евро или в 41,3% от ВВП Дании в 2003г. (178,7 млрд. евро). Для Швейцарии этот показатель составляет 209,5%; Финляндии – 124,6%; Великобритании – 118%: США – 104,6%.

Основными игроками 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%
Beero	83,54%	78,70%

Как и для большинства ведущих индексов на фондовых биржах мира, 2002г. был отмечен падением индекса датской фондовой биржи KFX на – 26%. В 2002г. впервые с 1981г. на Копенгагенской фондовой бирже не было зарегистрировано ни одной новой компании, чьи акции стали бы котируются для продажи. 16 компаний покинули биржу.

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 государственных, так и частных банков и компаний.

В начале 2003г. курсы акций на фондовых биржах мира оживились, в т.ч. на 2.01.03г. индекс KFX в Дании вырос на 2,5%. Как сообщают эксперты, объем сделок по купле-продаже акций компаний в Дании, в т.ч. акций инокомпаний, 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, в млн.долл.: Goldman Sachs & Co. – 3.300; Nordea securities – 2.596; Credit Suisse first Boston – 1.953; Salomon Smith Barney – 1.777; USBWarburg-1.345; ABN Amro Bank (Alfred Berg) – 1.287; Carnegie – 990; Dresdner Kleinworth-951; Fox Pit Kelton – 726; Enskilda Securities – 705.

Согласно данным Нацбанка Дании, внутренний госдолг Дании на конец 2002г. составлял 624,9 млрд.дат.кр. или 79,3 млрд.долл. или 45%от ВВП (по данным минфина Дании – 630,3 млрд.дат.кр.), увеличившись по сравнению с 2001г. на 2,3% (611 млрд.дат.кр. или 73,4 млрд.долл.). Внешний госдолг составлял 83,7 млрд.дат.кр. (против 83,8 млрд.дат.кр. в 2001г.) или 10,6 млрд.долл. или 6% от ВВП. Общий госдолг составил 708,6 млрд.дат.кр. или 90 млрд.долл. (против 694,8 млрд.дат.кр. в 2001г.), увеличившись на 2%. Данные цифры выражают норму заимствования центрального правительства Дании и привлечения финансовых средств в долговые обязательства и ценные бумаги как внутри страны, так и за рубежом.

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.

Здоровое состояние финансовой системы Дании обеспечивает общедоступность внутренних кредитов для подавляющего числа датских резидентов, включая различные финансовые учреждения, и частных лиц. Одним из основных условий предоставления кредитов является положительная кредитная история и баланс заемщика (для частных лиц – стабильный источник дохода), а также наличие ликвидных активов.

Действия Нацбанка Дании по снижению центральной ставки рефинансирования, следовавшие за ЕЦБ и ЦБ США, вызваны стремлением оживления экономики, преодоления экономической стагнации и приближения экономического роста, предположительно в 2003-04гг.

Центральная ставка рефинансирования Датского Нацбанка в 2002г. изменялась: с 1.02.02г. до 3,55%; с 30.08.02г. до 3,45%; с 6.12.02г. до 2,95%. 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.

Инвестиции

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 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.

Суммарная стоимость акций, находившихся в обращении на Копенгагенской фондовой бирже на конец нояб. 2002г., оценивалась в 73,8 млрд. евро или в 41,3% от ВВП Дании в 2003г. (178,7 млрд. евро). Для Швейцарии этот показатель составляет 209,5%; Финляндии – 124,6%; Великобритании – 118%; США – 104,6%.

По данным ЮНКТАД, среди стран ОЭСР Дания занимает 11 место по объему иноинвестиций (лидируют США, Германия, Великобритания, Бельгия).

Датское государство не проводит активной инвестиционной политики за рубежом. Из общей суммы размещенных за пределами страны датских финансовых средств на долю правительства. Центрального банка и фондов соцобеспечения вместе взятых приходится 12,3% против 87,7%, вложенных частным сектором.

Разбивка датских капиталов за рубежом по финансовым инструментам дает следующую картину: облигации – 12,89%, акции – 7,87%, прямые инвестиции – 22,06%, депозиты в банках – 32,37%, иные вложения – 24,78%.

Географическая структура прямых датских инвестиций за рубежом и иноинвестиций в Данию, в млрд.дат.кр.

Брутто инвестиции (страновой аспект, за 9 мес.2002г.)

	Дат. инвест. за рубеж.		Иноинв. в Данию	
	Переводы	Групп.займ	Переводы	Групп.займ
Страны ЕС (Еврозона).....	13,2	6,8	3,1	6,1
- Франция	1,5	-0,6	0,3	1,4
- Нидерланды	0,8	0,6	0,7	0,9
- Германия	5	1,2	0,9	-0,8
- Другие страны ЕС.....	5,6	-4,8	12,3	1,2
- Великобритания	2,6	-1,7	8,9	-3,2
- Швеция	3	-3,4	3,5	4,3
Другие страны Европы	5	2,1	2	-0,5
- Норвегия	2,5	0	0,4	-1,7
- Швейцария	0,3	1,2	1,3	1
- Восточноевр. Страны	2,1	0,4	0,1	0,1
Сев./ Юж. Америка	2,1	2	13,1	2,6
- США	1,9	0,9	9	3,6
Всего	26,4	5,6	31	7

Источник: Danmarks Nationalbank

Отраслевая структура прямых датских инвестиций за рубежом и иноинвестиций в Данию, в млрд.дат.кр.

Брутто инвестиции (отраслевой аспект, за 9 мес. 2002г.)

	Дат. инвест. за рубеж.		Иноинв. в Дан.	
	Перев.	Гр.займ	Перев.	Гр.займ
Сельское хоз., рыбол. и добыв. отрасли	0,6	0,8	0	-3,2
Строительство	0	-0,9	0	-0,6
Торговля и услуги	4,3	7,7	5,2	3,1
Транспорт, почта и телекомму. никации.....	1,3	-2,2	1,3	2,6
Банковское дело	15,3	2,7	17,7	3,4
Прочие сектора.....	2,5	0,9	6,2	0,1
Производственные отрасли	2,4	-3,4	0,7	0,6
- пищевые пр-ты и напитки.....	0,5	-2,5	0	-1,8
- химикалии	0,9	-1,4	0,5	0,7
- машиностроение, оборудование	0,7	0,4	0	1,4
Всего	26,4	5,6	31	7
Итого	32	-	38	-

Источник: Daninarks Nationalbank

Общая сумма инвестиций, зафиксированных по прямым переводам из одной страны в другую (в Дании прямыми инвестициями называются все прямые переводы, зафиксированные банками, в итоге Нацбанком Дании, между Данией и другой страной) – датских за рубежом и зарубежных в Дании за 9 мес. 2002г. отличается от вышеуказанных суммарных показателей, связанных с прямыми де-

нежными переводами и вложениями в иной форме.

Датские прямые инвестиции за рубежом (переводы за рубеж) за 9 мес. 2002г. составили 22,7 млрд. дат.кр. Иноинвестиции в Дании (переводы из-за рубежа) составили 36,7 млрд. дат.кр. (за 2001г. — 105,5 млрд. дат.кр. и 88,4 млрд. дат.кр.).

Можно констатировать сокращение (по итогам 9 мес. 2002г.) как датских инвестиций за рубежом, так и иноинвестиций в Дании, что вызвано ухудшением мировой конъюнктуры и продолжением экономического спада в мире и в Дании в 2002г.

В Дании госстимулирование промышленного и потребительского спроса, повышения эффективности использования собственных средств предприятий, качества рынка товаров и услуг, экспорта, конкретных отраслей и предприятий осуществляется посредством регулирования центральной ставки рефинансирования.

Важным шагом правительства Дании в целях стимулирования экономического развития и преодоления спада стало снижение с 6.12.02г. центральной ставки рефинансирования на 0,5% до 2,95% вслед за аналогичным шагом ЕЦБ в начале дек. 2002г. — до 2,75%.

Стимулирование инвестиций может осуществляться в виде создания спецфондов, выделения госгрантов, прямого (ассигнования для Инвестиционного Фонда для стран ЦВЕ, закупка компьютеров для школ) и косвенного бюджетного финансирования (вычет из налогов сумм закупленной оргтехники для сотрудников предприятий, возврат зеленых налогов), реализации специальных секторных или министерских программ развития приоритетных отраслей, субсидирования (переоснащение рыболовного флота, с/х), возврата налоговых выплат (например, при дальнейшем инвестировании средств в природоохранные, энергосберегающие технологии, либо в развивающиеся новые отрасли), поддержки МСП и отдельных регионов (по бюджету), либо в других формах. Это относится к отраслям новой экономики (информационные технологии, биотехнологии).

Ограничительная практика государства сводится к лицензированию, квотированию, прямым запретам (по экологическим причинам) или, например, к налоговому регулированию.

Прозрачность предприятий, 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%)

Свободы и правила инвестирования практически одинаковы для всех (в т.ч. иностранцев, при соблюдении ими прочих законодательных норм от регистрации и вида на жительство до выплат налогов). Объемы и темпы инвестирования регулируются в основном правилами рыночной экономики, спросом и предложением, как, например, на фондовом рынке.

Высокий уровень налогов в Дании (налоговое бремя в 2002г. составляет 50,4% ВВП) создает не самый благоприятный инвестиционный климат в Дании и вынуждает многих предпринимателей переводить свои капиталы за рубеж. Значительным шагом датского правительства в этом направлении стало введение единого налога на тоннаж вместо обычного налога на прибыль датских судоходных

компаний и рыболовов. Это предотвратило сокращение числа судов под датским флагом (в 2001г.).

За 9 мес. 2002г. отмечено отрицательное сальдо между брутто датскими инвестициями за рубежом и иноинвестициями в Дании (38 млрд. дат.кр. и 32 млрд. дат.кр.) в 6 млрд. дат.кр., а также между прямыми переводами из-за рубежа (36,7 млрд. дат.кр. и 22,7 млрд. дат.кр.) в 14 млрд. дат.кр.

В 2002г. механизм стимулирования инвестиций в приоритетные проекты в комбинации с возвратом налоговых выплат по CO₂ широко применялся в Дании для производителей изоляционных материалов и с/х кормов, в 2000г. и позже — для поощрения закупок оборудования по контролю за коровьим бешенством.

Нерезиденты

Унифицируя законодательство в рамках Евросоюза (99% датских законов соответствуют требованиям ЕС) и передавая полномочия по регулированию внешнеэкономической деятельности в компетенцию ЕС, Дания сохраняет некоторые особенности национального регулирования.

Членство Дании в ЕС характеризуется четырьмя оговорками. Она отказывается от участия в строительстве совместных вооруженных сил и от идеи общего гражданства ЕС. Дания не входит в союз в рамках Евро и участвует с ограничениями в правовом сотрудничестве по вопросам социальным, налогообложения, условиям найма на работу иностранной рабочей силы.

В валютном сотрудничестве с Евросоюзом действует отдельное соглашение, согласно которому датская крона привязывается к курсу Евро и не может отклоняться от него более чем на 2,25%. Неучастие в валютном союзе не позволило Дании во время председательства во II пол. 2002г. в ЕС вести заседания комитета по валютным вопросам (они проводились под председательством Греции). Следующий референдум по Евро (результаты последнего в сент. 2000г. показали нежелание большинства населения присоединиться к единой европейской валюте) будет организован в 2004г.

Дания привлекает международные корпоративные компании действующим в стране льготным налоговым режимом. Юрисдикция страны рассматривается экспертами как наиболее удобная в налоговом плане для создания и работы международных холдинговых структур. Речь идет об официально разрешенных схемах, поскольку все движение средств находится под строгим контролем датских финансовых служб, а Дания на протяжении последних лет имеет высокую деловую репутацию и относится к числу стран менее подверженных коррупции.

Датский холдинг, учрежденный двумя нерезидентскими компаниями, освобождается от налога на дивиденды, получаемые от зарубежных дочерних предприятий, при условии, что холдинг является держателем не менее 25% акций таких предприятий. Перевод активов на местную фирму, которая не занимается непосредственной торговлей, позволяет минимизировать налоги на дивиденды, процентные платежи, роялти. Дивиденды затем перечисляются в материнские компании. Суммарные налоговые потери для российских компаний при этом могут составить 10%. В соответствии с соглашением между РФ и Данией об избежании двойного налогообложения, в России уплачивает-

ся 10% ставка налога на дивиденды, в Дании не платится ничего.

Действующая в Дании юрисдикция в области налогообложения рассматривается деловыми кругами как привлекательная и может привести к росту создания в стране филиалов или иных представительств компаний с участием российского капитала, заинтересованных в уменьшении налоговых затрат.

В целом, нет ограничений для: прямых иноинвестиций в Данию и прямых датских инвестиций за рубежом; 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; импорта и экспорта; оплаты труда сотрудников и сбережений; портфельных инвестиций.

Несмотря на то, что ограничения отсутствуют, датские резиденты обязаны предоставлять отчетную информацию. Оставлено требование декларировать сделку на 60 тыс. дат. крон путем заполнения формуляра для Нацбанка, в особенности в отношении физлиц, живущих в Дании и имеющих вклады в инобанках, приобретающих иностранные ценные бумаги, депонированные в иностранных банковских учреждениях, или осуществляющих страхование жизни или пенсионное страхование в иностранных 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 инобанка, 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 мес. после превращения в 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 до 60 тыс. дат. крон могут осуществляться без соблюдения вышеупомянутого требования.

Деятельность финансовых институтов (коммерческие, сберегательные и кооперативные банки), членов копенгагенской фондовой биржи, фондовых брокерских фирм и залоговых кредитных институтов подпадает под более детальное валютное регулирование ЦБ Дании.

Существующие в Дании ограничения экспорта включают общие ограничения для определенных видов товаров, таких как вооружение, товары и технологии стратегического назначения, ряд химических и биологических веществ и оборудования, которые могут быть использованы при производстве химоружия.

На практике к датским экспортерам применяются меры экспортного контроля при экспорте вооружений и товаров двойного назначения, списки которых публикуются министерством предпринимательства и промышленности. Правила

экспортного контроля Дании соответствуют правилам ЕС, за исключением некоторых положений, определенных национальным Законом о вооружении.

Контроль ввоза импортируемых товаров осуществляется таможенными органами. Таможенная очистка товаров обычно производится транспортными или морскими агентами. Агент должен быть резидентом Дании и нести ответственность за уплату сборов и пошлин на товар, если импортер уклоняется от их уплаты. Пошлина должна быть уплачена не позднее 10 дней после таможенной очистки. Товары, находящиеся на таможенных складах, не облагаются таможенными пошлинами.

Импортные лицензии выдаются минэкономике, промышленности и предпринимательства при ввозе ряда товаров, произведенных вне ЕС, таких как текстильные товары, металлопродукция. Данная мера контроля предназначена для защиты датских производителей против демпинга со стороны стран с низкими издержками производства.

Основным средством ограничения на ввоз товаров в Данию является таможенный тариф. Установление таможенных ставок и основ функционирования таможенной системы относятся к компетенции органов ЕС.

Ограничительное воздействие на объемы товарного импорта из третьих стран, в т.ч. из России (готовых изделий), оказывают в Дании стандарты и техтребования. Это нормативы ЕС (по безопасности, токсичности), но имеются и датские, такие как требование об апробации и одобрении электротехнических изделий специализированной датской организацией «Демко», без соответствия которым даже изготовленные в странах-членах ЕС изделия не допускаются на датский рынок.

В 2002г. в официальных ведомствах заинтересованных стран продолжалась подготовка Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве между правительствами РФ, Дании и Фарерских о-вов. В Москве 18 июля 2002г. состоялся очередной раунд переговоров на уровне экспертов по согласованию текста указанного соглашения.

В соответствии с «Конвенцией о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» (Нью-Йорк, 1958г.), ратифицированной Данией (1972г.) и Россией (1991г.), договаривающееся государство признает арбитражные решения как обязательные и приводит их в исполнение в соответствии с процессуальными нормами той территории, где испрашивается признание и приведение в исполнение этих решений. Однако при присоединении Дания сделала оговорку о том, что она будет применять Конвенцию в отношении только тех решений, которые были приняты на территории другого присоединившегося государства, а также только применительно к спорам, считающимся в соответствии с датским законодательством торговыми спорами. Исходя из существующей практики, Конвенция регулирует вопросы признания решений, вынесенных исключительно коммерческими арбитражными судами (третейскими) в противоположность существующим в России государственным арбитражным судам. В России к коммерческим арбитражным судам относятся Московский коммерческий арбитражный суд и Международная

арбитражная комиссия при ТПП РФ, а также третейские суды. Но решения не являются обязательными для выполнения датскими компаниями, если они не проведены через датский гражданский суд, в юрисдикции которого находится датская фирма. При заключении контрактов, особенно с мелкими фирмами, российским компаниям необходимо учитывать эти моменты.

Регулирование-внутреннего рынка Дании по большинству товаров полностью подчинено единой законодательной базе стран ЕС, и Дания строит свою торговую политику с третьими странами, в т.ч. с Россией, исходя из обязательств, связанных с ее членством в Евросоюзе. В Дании во внутреннее законодательство инкорпорировано 99% директив КЕС, прежде всего по вопросам регулирования внешней и внутренней торговли, что касается как самих правил торговли, так и стандартов и нормативов. Специальных ограничений в отношении России нет.

Имеются специфические ограничения, характерные только для Дании, например, правило обязательной апробации всех электротехнических изделий специализированной датской организацией, экологические нормативы для судов, заходящих в датские порты. Но они действуют для всех стран.

Более жесткая нормативная база в Дании в настоящее время в результате нажима со стороны ЕС подвергается унификации с общеевропейскими правилами. В 2000г. датские более жесткие нормативы содержания нитратов в мясных продуктах были снижены до общеевропейских, что отвечало интересам крупных, в т.ч. датских компаний. С 23.09.02 снят запрет на оборот жестяных банок для пива и прохладительных напитков, что формально отменило скрытую протекционистскую меру по защите датских поставщиков (система оборота стеклотары давала им исключительное преимущество по сравнению с иностранными конкурентами). Международная организация европейских производителей банок APEAL собирается обратиться в Совет по конкуренции Дании с жалобой на то, что система залога и приема тары в Дании дискриминирует некоторых иностранных производителей.

Согласно директиве КЕС, датские предприятия, котирующие свои акции на фондовой бирже, обязаны вводить международные стандарты финансовой отчетности, в т.ч. ежеквартальные финансовые отчеты.

В отношении импорта товаров из других стран рынок Дании также строго регламентирован в силу единого с ЕС таможенного тарифа и в силу существующих связей датских импортеров с поставщиками из других стран, где первое место принадлежит традиционным партнерам из ЕС (Германия, Швеция, Великобритания), Норвегии и Исландии.

Экспорт

Товарооборот внешней торговли Дании в 2002г. Увеличился на 3,8% (в долларовом исчислении — на 9,57%), составив 825,179 млрд.дат.кр. или 104,7 млрд.долл. Экспорт увеличился на 4,2% (в долларовом исчислении — на 10%) и составил 441,715 млрд.дат.кр. или 56,05 млрд.долл. Импорт вырос на 3,3% (в долларовом исчислении — на 9%) и составил 383,464 млрд.дат.кр. или 48,66

млрд.долл. Положительное сальдо во внешней торговле составило 58,251 млрд.дат.кр. или 7,387 млрд.долл.

Динамика внешней торговли Дании, в млрд.крон/ долл.

	2000г.	2001г.	Изм. в %	2002г.	Изм. в %
Оборот	764,075/94,44	794,948/95,560	4,0/1,186	825,179/104,707	3,8/9,57
Экспорт	403,285/49,85	423,812/50,946	5,0/2,2	441,715/56,047	4,2/10
Импорт	360,790/44,60	371,136/44,614	2,87/0,3	383,464/48,66	3,3/9
Сальдо	42,495/5,25	52,676/6,332	23,9/20,6	58,251/7,387	10,6/16,7
Ср. курс: 2000г.: 1\$ = 8,0903 кр.; 2001г.: 1\$ = 8,3188 кр.; 2002г.: 1\$ = 7,8812 кр.					

Доля в экспорте Дании группы (среды рассматриваемых товарных групп и подгрупп в системе СИТС) машин, станков, транспортных средств составила 29,2% — 128,79 млрд.дат.кр. или 16,34 млрд.долл. (отмечен самый большой рост на 10,5% или в долларовом выражении на 16,65%) На втором месте группа химтоваров — 13% — 57,3 млрд.дат.кр. или 7,3 млрд.долл. (рост на 5,2% или на 11% в долларовом выражении). На третьем месте — минтопливо, включая электричество — 7,21% — 31,8 млрд.дат.кр. или 4 млрд.долл. (рост на 10,3% или 16,5% в долларовом выражении).

Значительный рост также отмечен в экспорте по группам: сырье без энергоносителей (4,8% и 10,675); изделия из металла (4,5% и 10,24%).

В импорте на первом месте также группа машин, станков, транспортных средств — 37,1% — 142,5 млрд.дат.кр. или 18 млрд.долл. (рост на 8,3% или 14,4% в долларовом исчислении). На втором месте группа химтоваров — 10,9% — 41,7 млрд.дат.кр. или 5,3 млрд.долл. (рост на 6,7% или на 12,6% в долларовом исчислении); на третьем — группа продовольствия и живые животные — 9,79% — 37,5 млрд.дат.кр. или 4,8 млрд.долл. (рост 5,2% и 11%). На четвертом месте — группа минтопливо, включая электричество — 4,46% — 17,1 млрд.дат.кр. или 2,1 млрд.долл. (спад на 3,2% или прирост в долларовом исчислении на 2,2%).

Значительный рост отмечен по подгруппам: текстильное сырье (24,6% или 31,5% в долларовом исчислении); готовые изделия из черных металлов (4,9% или 10,67% в долларовом исчислении); древесина в целом (1,5% или 7,2% в долларовом исчислении).

В классическом виде госрегулирование потребительского рынка в Дании, как и в других странах ЕС, применяется в незначительных масштабах, в основном в форме соответствующего законодательства, директив ЕС, с учетом свободы рыночных отношений и рыночной экономики. Во внутреннее законодательство Дании инкорпорировано 97% директив КЕС по внутреннему рынку, что касается вопросов правил торговли, в т.ч. внешней и внутренней, регулирования и защиты внутреннего рынка (в Италии, Франции, Бельгии, Германии, Австрии — порядка 90-92%) и всего, согласно датским данным, 99% директив КЕС. За 2000-02гг. во внутреннее законодательство введено 115 директив ЕС. В Дании инкорпорировано во внутреннее законодательство 99,3% директив ЕС. 7 из 15 стр членов ЕС сегодня выполняют официально установленный порог — не принятыми может быть 1,5% директив ЕС. Во Франции остаются не принятыми 3,1% директив.

Стимулирование отдельных секторов потребительского рынка происходит в косвенном виде — налоговое регулирование и льготы, лицензирование и сертификация качества, а также, прежде всего, контроль за ввозом импортных товаров.

Кроме общих норм ЕС, основными чисто датскими являются такие формы регулирования, как законодательное, административно-контрольное и сертификационное, налоговое, в более редких случаях – в форме субсидий (в основном для производства и экспорта сельскохозяйственной продукции и субсидирования судостроения в рамках программ субсидирования ЕС), а также финансирование региональных проектов (в рамках проектов ЕС – Фэмер Бэлт) и поддержка слабых регионов бюджетно-административными мерами (о. Борнхольм). Основными тарифными налоговыми нормативами являются ставка налога на прибыль предприятий (с 2001г. в Дании действует сниженная с 32% до 30% ставка налога на прибыль), ставка НДС (25%), ставка амортизационных отчислений (к принятию закона-госбюджета Дании 2001 снижена с 30% до 25%).

Существует успешно функционирующая система экспортного кредитования и страхования экспортных кредитов (Экспортный кредитный фонд). При осуществлении поддержки внешне-торговой деятельности обязательным является расходование 50% помощи на произведенные в Дании продукты и услуги. Эта программа применима также к иностранным фирмам, которые производят продукцию в Дании и экспортируют ее.

За последние годы отмечались некоторые изменения в ставках импортных таможенных пошлин в рамках ЕС и Дании. Среди наиболее существенных изменений в связи с острыми торговыми спорами: по импорту бананов (в рамках отмены квот и повышения ставок импортных таможенных пошлин на ряд продтоваров, в т.ч. экспортируемых из отдельных стран Латинской Америки, поддерживаемых США), с 2000г.; в торговых конфликтах с США (запрет ЕС на ввоз в Европу гормональной говядины, ответные штрафные таможенные санкции США в отношении с/х и продтоваров ЕС в 308 млн.долл.), в 2000-2001гг.; в 2002г. для защиты своего рынка стали ЕС вводил специальные акцизы и квоты для третьих стран, а также, в случае их превышения, антидемпинговые таможенные пошлины (с 29.03.02г. согласно документу №560 от 27.03.02г.). Такая первая мера ЕС в ответ на меры США (30% пошлина на импорт стали) была рассчитана на действие в течение 200 дней.

Таможенные пошлины ЕС (от 14,9% до 26%) были введены на 15 типов продукции горячего и холодного проката, которые также подпадают под новую 30% импортную пошлину США. Защитные меры ЕС, согласно европейским источникам, затронут до 40% или до 15 млн.т. стали от общего импорта в ЕС (всего 26,5 млн.т. в год). Убытки европейских экспортеров стали от мер США составят 2,5 млрд.евро (18,75 млрд.дат.кр.), а ЕС будет изыскивать возможности компенсации на эту же сумму в виде увеличения таможенных пошлин до 100%, возможно, также на такие товары, как сталь, металлопродукция, отдельные транспортные средства (мотоциклы), текстиль, одежда, обувь, фрукты, цитрусовые, рис и другие общей стоимостью, согласно оценкам, на 300 млн.евро. в год. Ранее назывались суммы в 345 млн.долл., 335 млн.долл. (2,8 млрд.дат.кр. и 626 млн.евро) или в год. После того, как США летом 2002г. внесли исключения по 500 позициям, более половины которых распространились на товары, импортируе-

мые США именно из ЕС, дальнейшие ответные меры ЕС были отложены на неопределенный срок.

У ЕС остались встречные претензии к США по отмене налоговых льгот для американских экспортных компаний как мер скрытого субсидирования (Foreign Sales Corporation law), которые ВТО признала незаконными, дав в сент. 2002г. «зеленый свет» на возможность применения штрафной 100% пошлины ЕС всего на 4 млрд.евро (30 млрд.дат.кр.), по списку ЕС, представленному дополнительно (существовал также более широкий список на 26 млрд.долл.).

В датской прессе сообщается, что от ряда представителей научных кругов Дании поступило предложение ввести повышенные таможенные пошлины ЕС на импорт из США энергоемких товаров, таких как сталь, цемент до тех пор, пока США противятся подписанию Киотского соглашения.

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 весьма 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 (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 предлагала торгово-экономические санкции против России по политическим мотивам – события в Чечне). Одни из последних санкций ЕС относились к российскому экспорту технического углерода, который в Данию не поставляется.

В связи с принимаемыми долгосрочными ограничениями внутренних квот на лов рыбы в ЕС и планами реорганизации рыболовного флота, что ведет к сокращению числа предпринимателей и сырьевой базы в ЕС в ближайшей перспективе, в Дании отмечены призывы к снижению или вообще отмене пошлин и квот на импорт рыбы (Союз рыболовной отрасли Дании), что будет решаться в ЕС. Министр продовольствия, сельского хозяйст-

ва и рыболовства Дании в ответе организации заверил, что будет бороться за либерализацию торговли на уровне ЕС с целью устранения таможенных пошлин на сырье для перерабатывающих отраслей Дании.

Все изменения тарифного характера в Дании напрямую зависят и определяются решениями в КЕС. Последние изменения, введенные собственноручно Данией, относятся к 2000г., когда незначительно повышены ставки акцизов коснулись в целом прохладительных напитков, табака, отдельных видов упаковки и отдельных видов дизтоплива.

ЕГИПЕТ

Внешнеэкономсвязи

Вследствие проводимой правительством АРЕ политики выравнивания торгового и платежного балансов египетский импорт сократился в 2002г. на 9% по сравнению с пред.г. и составил 15 млрд.долл. Египетские власти в 2002г. активно применяли антидемпинговые процедуры для ограничения импорта. Объявлено о проведении 34 антидемпинговых расследований и о введении антидемпинговых пошлин в отношении сирийских поставщиков хлопчатобумажной пряжи, саудовских экспортеров полиэтилена и полистерола, испанских, венгерских и индонезийских производителей электрических лампочек, продолжалось действие введенной в 2000г. антидемпинговой пошлины на импорт российского стального листа.

Сокращению импорта способствовали такие объективные факторы, как 17% девальвация египетского фунта в конце 2001г., ограниченность ресурсов АРЕ в СКВ и низкая активность в частном секторе экономики. На 26% уменьшился ввоз в АРЕ комплектного, в т.ч. энергетического, оборудования, автомобилей, вычислительной техники и на 20% — сырьевых товаров производственного назначения.

Египетский экспорт в 2002г. составил 7,1 млрд.долл., т.е. остался на уровне 2001г. Основными египетскими экспортными товарами в 2002г. 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% и минудобрения — 1%.

Основными торговыми партнерами АРЕ в 2002г. 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% внешнеэкономического оборота АРЕ. В 2002г. экспорт России в АРЕ составил 0,5 млрд.долл., а импорт России из АРЕ — 24 млн.долл.

Иностранная финансовая помощь остается важным фактором стабильности государственной финансовой системы АРЕ. Главным донором являются США, которые по условиям Кемп Дэвидских соглашений с 1975г. ежегодно предоставляют АРЕ 2 млрд.долл. В 2002г. Египет получил 1,3 млрд.долл. в виде военной помощи и 655 млн.долл. в виде экономической помощи. С 2003г. США намерены сокращать экономическую помощь Египту на 40 млн.долл. в год.

В фев. 2002г. в Шарм Эль-Шейхе на переговорах с руководством АРЕ Консультативная группа стран-доноров МВФ по Египту (США, Франция, Германия, Великобритания, Канада, Италия) дала согласие на предоставление египетскому правительству в 2002-04гг. кредитов и безвозмездной помощи на 10,3 млрд.долл., в т.ч. — 2,1 млрд.долл. в 2002г. Однако выделение средств было обусловлено ускорением приватизации, в т.ч. госбанков, и проведением валютной и таможенной реформ. В 2002г. египетскому правительству не удалось согласовать с МВФ приемлемую для доноров программу экономических реформ.

Туризм — основной источник поступления в АРЕ свободной валюты (3,8 млрд.долл. в 2002г.). В 2002г. удельный вес туризма в ВВП составил 6,4%, а с учетом того, что некоторые отрасли экономики косвенно связаны с обслуживанием туристов, Центр экономических исследований при правительстве АРЕ оценивает реальный вклад туризма в формирование ВВП в 11%. В I кв. 2002г. число посетивших Египет интуристов сократилось на 16,7% по сравнению с этим же периодом пред.г. С марта 2002г. положение в отрасли стабилизировалось за счет притока туристов из соседних арабских государств, для которых значительно усложнились процедуры получения въездных туристических виз в европейские страны и США. Одновременно с этим несколько возросла численность израильских туристов, которым египетские власти разрешили безвизовый въезд в страну на выходные дни. К июню 2002г. общее положение в туристической отрасли АРЕ улучшилось и достигло среднемесячных показателей 2000-01гг., т.е. среднемесячное число туристов составило 360 тыс.чел. при средней продолжительности пребывания одного туриста в Египте — 8 дней.

Поступления СКВ от эксплуатации Суэцкого канала в 2002г. составили 2 млрд.долл. Всего через Суэцкий канал в 2002г. прошли 13,4 тыс. судов, в т.ч. 11 тыс. сухогрузов и контейнеровозов, а также 2,4 тыс. танкеров.

Транспорт и связь. В связи с неудовлетворительным состоянием подвижного состава в 2002г. в Египте в фев. в пассажирском поезде в результате пожара погиб 371 пассажир и 100 получили ранения. В мае в Тунисе разбился «Боинг-737» компании «Иджипт Эйр», погибло 18 чел. и 33 получили ранения.

В связи с этим были проведены значительные реорганизации в ведомствах, занимающихся обеспечением безопасности на транспорте, и выделены 8 млрд. ег.ф. на ремонт и обслуживание ж/д состава и авиапарка, а также на приобретение новых вагонов и самолетов. Модернизация 3 тыс. вагонов поручена египетскому подрядчику и начаты переговоры с китайской компанией о закупке 200 новых пассажирских вагонов. Компания «Иджипт Эйр» в окт. 2002г. подписала контракт на закупку во Франции 8 самолетов «Аэрбас А-320».

В янв. 2002г. египетская компания «Телеком Иджипт», контролируемая государством, и египетские интернет-провайдеры заключили соглашение о бесплатном подключении через телефонную сеть пользователей к интернету. В 2002г. в Египте на 7 млн. телефонных линий приходилось 560 тыс. интернет-пользователей.

На 1 янв. 2003г. в Египте выдано две лицензии сотовой связи компаниям «Мобинил» (француз-

скогипетское СП) и «Водафон» (англогипетское СП). В течение года египетская госкомпания «Телеком Иджипт» вела переговоры с инокомпаниями о создании СП при условии инвестирования в его уставной фонд 1 млрд.долл., которые необходимы для получения лицензии и регистрации третьего оператора сотовой связи. 1 млрд.долл. — это цена, объявленная в 2002г. министерством телекоммуникаций и информации АРЕ за лицензию сотовой связи.

Торговля с африканскими странами. В 2002г. Египет осуществлял активное взаимодействие со странами-участниками КОМЕСА (общий рынок стран Восточной и Южной Африки). Египет согласовал с Кенией принципы осуществления торговых операций в рамках соглашения КОМЕСА и договорился о взаимопонимании по вопросам сертификатов происхождения товаров и сертификатов соответствия качества. Это способствовало устранению технических ограничений, применяемых кенийскими властями в отношении импорта египетских товаров.

В 2002г. Египет приступил к созданию 6 консигнационных складов, на которые будут завозиться египетские товары для их дальнейшей реализации. Через склад в Дакаре будут обслуживаться поставки египетских товаров в Мавританию, Мали, Сьерра-Леоне, Верхнюю Вольту и Кению; в Абиджане — в Верхнюю Вольту, Гану, Нигер; в Катанами — в Нигер, часть Нигерии, Чад, Камерун; в Уагадугу — в Кению, Конго, НАР, Анголу, Габон; в Претории — в страны Южной Африки; складская зона в Джибути — будет специализироваться на рынках Эфиопии, Эритреи и юга Судана. Первый консигнационный склад площадью 500 кв.м. открыт в Дакаре в дек. 2002г.

В 2002г. торговые отношения Египта со странами ЕС осуществлялись на основе соглашения от 1977г., т.к. в конце 2002г. египетское правительство только представило на обсуждение в Народное собрание АРЕ 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.

Министерство внешней торговли АРЕ в нояб. 2002г. рассмотрело и признало неудовлетворительным выполнение квот на экспорт египетских товаров в страны ЕС. Квота на поставку хлопчатобумажной пряжи выполнена на 20%, хлопчатобумажных тканей — 12%, чеснока — 59%, кабачков — 38%, баклажанов — 15%, нестоловых сортов апельсинов — 2%. Полностью выбраны квоты только по картофелю (100 тыс.т.), апельсинам (8 тыс.т.), луку (6 тыс.т.) и фасоли (9 тыс.т.).

Согласованные на экспорт в США квоты на египетские товары на 2002г. также выполнены частично, в т.ч. по хлопчатобумажной пряже на 39%, хлопчатобумажным тканям — 3%, хлопчатобумажным полотенцам — 22%, трикотажным изделиям — 44%, швейным изделиям — 18%.

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 — хлоп-

чатобумажная пряжа, глюкоза, эфирные масла, шины, красители, газовые баллоны; в Марокко — цемент, нитрат аммония, томатная паста, пылесосы и электрические лампочки.

Проблемы с ВТО

В 2002г. египетское правительство продолжило работу по приведению торгового режима АРЕ в соответствие с нормами ВТО. В связи с этим были приняты: закон «О борьбе с отмыванием денег»; закон «О защите прав интеллектуальной собственности».

В нояб. 2002г. Египет участвовал в малой министерской конференции ВТО в Сиднее в рамках подготовки к намеченной на сент. 2003г. пятой министерской конференции ВТО в Мексике. Делегация АРЕ внесла предложения о либерализации торговли с/х продукцией, т.к. нетарифные ограничения препятствуют продвижению египетских товаров этой группы на рынки развитых государств. Как страна, имеющая постоянный дефицит продовольственного баланса, Египет представил предложение о схеме 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.

По вопросу авторских прав в области интеллектуальной собственности, касающихся производства лицензионных фармацевтических препаратов и медикаментов, Египет обратил внимание на необходимость обеспечения населения медпрепаратами по доступным ценам, 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 и 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 транспарентности при осуществлении госзакупок, как исключительно о внутреннем вопросе, относящемся к компетенции соответствующих структур и применяемом по мере необходимости.

Связи с Китаем

Визит президента Египта. 23-26 янв. 2002г. в КНР с официальным визитом находился президент АРЕ Х.Мубарак. Это уже девятый по счету его визит в Пекин, впервые Х.Мубарак посетил Китай как главнокомандующий ВВС АРЕ, два раза, находясь на посту вице-президента, и шесть — в качестве главы государства.

В состав египетской делегации входили министр иностранных дел А.Махер, министр внешней торговли Ю.Бутрос Гали, министр информации С.Шериф, политсоветник Х.Мубарака У.Баз, госминистр по иностранным делам Ф.Абуль Нага. Президента сопровождала большая группа бизнесменов (60 промышленников, банкиров и малых предпринимателей) во главе с председателем Федерации торговых палат АРЕ Х.Абу Исмаилом.

По прибытии Х.Мубарака в Пекин состоялось два раунда переговоров с председателем КНР Ц.Цзэминем: в расширенном составе с участием всех членов делегаций с обеих сторон и беседа «с глазу на глаз» между двумя лидерами.

В ходе встречи с Ц.Цзэминем Х.Мубарак рассказал о ситуации на оккупированных территориях и агрессивных действиях Израиля в отношении палестинского народа. Китайский лидер заявил о приверженности КНР справедливому делу арабов и о поддержке египетских усилий, направленных на преодоление кризиса в БВУ. Ц.Цзэминь согласился с утверждением Х.Мубарака, что безопасность и стабильность на Ближнем Востоке могут быть достигнуты лишь путем удовлетворения законных требований палестинцев и реализации их права на создание независимого государства.

Оба лидера заявили о своем неприятии всех форм терроризма и желании бороться с этим злом любыми средствами. Председатель КНР поддержал призыв Х.Мубарака к созыву международной антитеррористической конференции и согласился, что нельзя приравнивать борьбу народов против оккупации к терроризму. Нельзя также связывать террор с исламом, проповедующим терпение и любовь к ближнему.

Китайский лидер высказался против влияния антитеррористических акций на мирных граждан. В ходе беседы было достигнуто взаимопонимание и относительно недопустимости распространения контртеррористической кампании на Ирак.

Стороны высказались за поддержание межкультурного диалога и отвергли утверждение о якобы неизбежном конфликте цивилизаций и культур. Х.Мубарак и Ц.Цзэминь заявили о намерении и дальше работать в интересах развития своих государств и стран всего третьего мира.

Китайский лидер отметил, что рассматривает Египет в качестве наиболее важного экономического и политического партнера в арабском мире и Африке. Стороны заявили о необходимости при-

дания импульса стратегическому партнерству между АРЕ и КНР, соглашение о котором было подписано в ходе визита Х.Мубарака в Китай в апр. 1999г. Была достигнута договоренность о разработке механизмов углубления сотрудничества в области энергетики, нефтепромышленности, информационных технологий, транспорта. Лидеры обеих стран указали на необходимость увеличения китайских инвестиций в экономику АРЕ и устранения дисбаланса во взаимной торговле путем поощрения египетского экспорта в Китай. В 2000г. объем товарооборота между АРЕ и КНР составил 907 млн.долл. (на 20% больше по сравнению с 1998г.), из которых 102 млн. — египетский экспорт в Китай (в 1998г. — соответственно 660 млн. и 31,6 млн.). В янв.-окт. 2001г. товарооборот достиг 713,8 млн.долл., что на 5% больше, чем в тот же период 2000г. Основу египетского экспорта в КНР составляет сырье (70% экспорта), текстиль, ковры. Из Китая в АРЕ поступают машины, оборудование и электротехника (42% всего китайского экспорта в Египет). На территории АРЕ действуют 47 компаний с китайским участием. Инвестиции КНР в египетскую экономику оцениваются в 923 млн.долл. в области информационных технологий, пищевой и нефтяной промышленности.

После переговоров состоялось подписание 5 соглашений о сотрудничестве между АРЕ и КНР: о предоставлении Египту займа в 100 млн.юаней (1 долл. = 8,2 юаня); о предоставлении Египту безвозмездной ссуды в 30 млн.юаней; о сотрудничестве в сфере мирного использования атомной энергии; о сотрудничестве в нефтяной сфере; Меморандум о взаимопонимании между Национальным управлением туризма КНР и министерством туризма АРЕ.

24 янв. состоялись встречи Х.Мубарака с членами правительства и депутатами парламента КНР. На переговорах египетского президента с главой Китайского народного политического консультативного совета Ли Пенем обсуждалась сложившаяся тупиковая ситуация в БВУ. Х.Мубарак осудил действия Израиля, мешающие установлению мира в регионе. Ли Пен заявил о необходимости активизации посреднических усилий с целью выработки мудрых решений для урегулирования ближневосточного кризиса.

В ходе встречи Х.Мубарака с премьер-министром КНР Чжу Ронгжи обсуждались проблемы БВУ, развитие двусторонних отношений и итоги визита главы Временного афганского правительства Х.Карзая в Китай.

В тот же день было подписано соглашение об учреждении Египетско-китайского делового совета, призванного активизировать двустороннее экономическое сотрудничество и увеличить объем китайских инвестиций в различные отрасли АРЕ. В его состав вошли 46 египетских и 25 китайских бизнесменов. По заявлению Х.Абу Исмаила, сопредседателя с египетской стороны, при отборе кандидатов предпочтение отдавалось тем, кто реально способен отстаивать интересы АРЕ. Среди них преобладают не торговцы готовой продукцией, а импортеры средств производства, сырья, производители хлопка и с/х продуктов, деятели турбизнеса. Последние надеются извлечь выгоду из прошлогоднего решения Пекина о включении Египта в список рекомендуемых туристических маршрутов.

25 янв. Х.Мубарак посетил южнокитайский г.Шэньчжэнь, где производится современная электротехника. В дар Египту было передано телекоммуникационное оборудование стоимостью 6 млн.долл. Х.Мубарак выразил надежду на то, что промзона на северо-западе Суэцкого канала привлечет внимание крупнейших китайских производителей высокотехнологичной продукции.

Индия

ВТО-АСЕАН

В конце нояб. 2002г. в Дели состоялся организованный Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) и Конфедерацией индийской промышленности ежегодный Индийский экономический саммит. Хотя в этой встрече приняли участие корпоративные лидеры из разных стран мира, их взгляды на экономическое развитие Индии были единодушными. Цель правительства, возглавляемого Ваджапай, – ежегодный 8% рост ВВП – является достижимой. Если правительство будет добиваться осуществления экономических реформ второго поколения, и при условии достижения консенсуса с политическими партиями по экономическим проблемам. Но лидеры мирового бизнеса считают, что в ближайшие 5 лет реально Индии не удастся превысить 6% уровень роста ВВП.

Выступившие на встрече руководители иностранных корпораций настойчиво рекомендовали обратить особое внимание на придание большей гибкости политике трудовых отношений, перестройку структуры демографической политики, необходимость создания делового благоприятного отношения к окружающей среде и повышение инвестиций в образование.

Что касается индийских корпоративных лидеров и экономистов, то в своем большинстве они считают маловероятным, что стране удастся достичь в ближайшем будущем ежегодного 8% роста экономики. Тому препятствуют отсутствие консенсуса по различным экономическим законопроектам, находящимся на рассмотрении в индийском парламенте, разные взгляды политических партий на стратегию роста, медленный процесс реформ, несовершенство налоговой администрации и слабая инфраструктура.

13-14 дек. 2002г. в Дели состоялась 75 ежегодная сессия Федерации индийских торгово-промышленных палат (FICCI) – ведущей общественной организации, представляющей интересы деловых кругов Индии и совместно с правительством содействующей развитию и реформированию экономики страны. FICCI нередко выступает с конструктивной критикой правительственной промышленной, экспортно-импортно-инвестиционной политики.

С программными заявлениями в ходе работы сессии выступили премьер-министр Индии А.Б.Ваджапай, министр торговли и промышленности Арун Шури, лидеры ведущих частных торгово-промышленных групп Reliance и U.V.Group.

Основное внимание во всех выступлениях было направлено на анализ экономического состояния и на меры, в т.ч. кардинального характера, которые необходимо принять, чтобы в течение ближайших 20 лет Индия стала супердержавой. Пред-

метами обсуждения на сессии были: отношение Индии к политике ВТО в области патентного права, сельского хозяйства, трудовых стандартов, равной доступности рынков развитых стран для товаров развивающихся стран, антидемпинга, передачи технологий; реформирование транспортной, банковской и инвестиционной инфраструктуры; реформирование энергетики: снижение операционных расходов, отмена субсидирования, приватизация, борьба с воровством электроэнергетики и высокими потерями в сетях; реформирование трудового законодательства; реформирование фискальной политики с акцентом на взаимоотношения Центра со штатами, а также финансового сектора с целью повышения доступности и экономической эффективности привлекаемых в промышленность капиталов; упрощение процедур лицензирования, регулирования, налогообложения; комплекс мер по содействию развитию экспорту и привлечению прямых иностранных инвестиций.

По мнению лидера ведущей индийской частной промышленной группы Reliance Мукеша Амбани, превращение Индии в ближайшие 20 лет в супердержаву не является сверх амбициозным желанием. Для достижения этой цели он изложил свое видение необходимых мер и реформ в сельском хозяйстве, биотехнологиях, здравоохранении, информатике, энергетике, которые позволят стране достичь уровня ежегодного 15% роста ВВП, который, по его мнению, к 2020г. мог бы достигнуть уровня 9000 млрд.долл. Особо подчеркнул необходимость совершенствования политики прямых иноинвестиций с тем, чтобы поднять их объем с уровня 2,6 млрд. до 30 млрд.долл. в год. Призывал деловое сообщество больше учиться противостоять нормальной конкуренции и деловым рискам и меньше просить у правительства прикрытия и помощи.

Министр Арун Шури говорил о необходимости повышения эффективности, конструктивности правительственных бюрократических структур, которые не содействуют, а мешают развитию деловой инициативы и привлечению иноинвестиций. Его мнение совпало с позицией сенатора США Сэма Браунбека, заявившего, что «снова наше правительство не способно или не желает осуществлять реформы, американский бизнес не будет инвестировать сюда. Инвестиции продолжают течь в Китай, где реально осуществляются реформы. В результате – товарооборот США и Китая составил в 2000г. 116 млрд.долл., а индо-американский всего 14,4 млрд.долл.».

Индия смягчила резкую критику внешнеторговой политики развитых стран на существующие многочисленные санитарные, фитосанитарные и технические барьеры, которые, несмотря на устранение тарифных ограничений, продолжают препятствовать экспорту товаров из развивающихся стран. В выступлениях некоторых членов правительства и ведущих бизнесменов страны, посвященных ВТО, прозвучали предупреждения, что Индия рискует оказаться в изоляции в том случае, если будет сохранять позицию негативного отношения к пользе участия в ВТО. Министр Арун Шури заявил, что Индия не имеет другой альтернативы, как быть связанной обязательствами перед мировым сообществом, и рассуждать о преимуществах участия или неучастия в ВТО следует после того, как будет наведен порядок в собственном доме.

В 2002г. Индия продолжала проводить многостороннюю экономическую политику, направленную на сотрудничество с большим числом стран. В последнее время отмечен заметный спад в деятельности Южно-Азиатского Соглашения о региональном сотрудничестве (SAARC), которое в 2000г. отметило свое пятнадцатилетие, и куда входят, помимо Индии, такие страны, как Шри-Ланка, Бангладеш, Бутан, Мальдивы, Непал и Пакистан. Спад произошел в связи с обострившимися отношениями между двумя основными участниками – Индией и Пакистаном. Учитывая экономическую неопределенность будущего SAARC, Индия старается укреплять двусторонние экономические отношения с каждой страной в отдельности. В 1998г. и 1999г. со Шри-Ланкой и Непалом соответственно были 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). В нынешнем виде эта Организация была сформирована в дек. 1997г. Создание BIMST-EC является важным элементом внешнеэкономической политики Индии, ориентированной на сотрудничество со странами Южной и Юго-Восточной Азии (Look East Policy). В BIMST-EC входят три государства-члена SAARC (Индия, Бангладеш и Шри-Ланка) и две страны-участницы ASEAN (Таиланд и Мьянма). Во время первой встречи министров торговли стран-участниц было заявлено о необходимости трансформировать BIMST-EC в Соглашение о свободной торговле, а среди основных направлений сотрудничества были названы содействие торговле, увеличение объема инвестиций и поощрение технической кооперации между государствами-членами. Экономическое сотрудничество в рамках BIMST-EC остается на низком уровне.

Индия продолжает активно взаимодействовать с Ассоциацией регионального сотрудничества со странами Индийского океана (Indian Ocean Rim Association for Regional Cooperation – IOR-ARC), которая была создана 5 марта 1997г. 15 странами-участницами. Среди них Индия особо выделяет африканские страны как один из перспективных секторов индийского экспорта. Основными целями IOR-ARC являются обеспечение безопасности грузов при морской транспортировке, обеспечивающей 90% внешней торговли стран-участниц IOR-ARC, а также увеличение объемов взаимной торговли путем создания регионального торгового блока подобно АПЕС (Asia-Pacific Economic Cooperation Forum) или ASEAN. Индия не является членом АПЕС, т.к. существует мораторий на принятие новых членов в эту организацию, который истекает только в 2006г. Индия принимает участие в некоторых рабочих группах этой организации в качестве приглашенного лица.

Значительное внимание в индийской внешне-торговой политике отводится взаимодействию со странами ASEAN (Association of South East Asian Nations). На прошедшем в сент. 2002г. в г.Дар-эс-Салам, Бруней совещании министров по экономике стран ASEAN и Индии индийская сторона заявила о заинтересованности заключения с

ASEAN двустороннего соглашения о региональной торговле и инвестициях или соглашения о свободной торговле. Это совещание было первым, где Индия и ASEAN встретились для того, чтобы обсудить вопросы усиления торговых, инвестиционных и интеграционных связей между Индией и странами ASEAN.

Итогом прошедшей в Дели в окт. 2002г. первой деловой встречи на высшем уровне руководителей Индии и стран ASEAN, посвященной более тесной экономической интеграции, стало согласие министров торговли стран ASEAN принять 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 людских ресурсов.

RTIA позволит Индии более уверенно проводить свою политику выхода на Восток (Look East Policy) и подготовить почву для того, чтобы стать частью этого регионального торгового блока. Однако Индии придется снизить уровень своих тарифов, что может иметь политические и экономические последствия. Участвуя в RTIA, Индия старается стать частью единственного пока эффективного торгового блока в Азии.

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 MBSTA, входят Мьянма, Индия, Шри Ланка, Бангладеш и Таиланд. В регионе стран MBSTA покупательная способность увеличивается, а численность молодого населения превышает 600 млн.чел., то Индия имеет возможность эффективно использовать этот рынок. Индийские производители стремятся убедить свое правительство в необходимости беспощадной торговли драгоценными и ювелирными изделиями для увеличения их экспорта в страны MBSTA. Двустороннее соглашение о беспощадной торговле существует только между Индией и Шри Ланкой.

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 критику со стороны левых партий, официальный Дели заявляет, что кредиты, предоставляемые МБРР, являются наиболее приемлемыми с финансовой и политической точек зрения.

Индия является членом-учредителем Азиатского банка развития. Подписка Индии на участие в основном капитале Банка на 31 дек. 2001г. составляла 6,447%. В 2001г. Индия явилась самым большим заемщиком – правление Банка санкционировало предоставление Индии кредитов на 1500 млн.долл. АзБР. Предоставленные АзБР займы

предназначались для секторов энергетики, транспорта, связи, финансов, промышленности, добычи полезных ископаемых и социальной инфраструктуры.

Индия поддерживает связи с 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 (UNCTAD). Индия рассматривает UNCTAD как организацию, функционирование которой, направленное на экономическое и социальное развитие всех государств мира, отвечает потребностям развивающихся стран.

Инвестиции

Правительством Индии принимаются, совершенствуются и реализуются такие основополагающие документы, определяющие развитие промышленности и улучшение инвестиционного климата в стране, как Промышленная политика 1991г., в которую составной частью входит политика по иноинвестициям, экспортно-импортная политика и другие документы, направленные на совершенствование банковской системы, регулирующие операции с инвалютой, снижающие таможенные тарифы. Для увеличения притока иноинвестиций в экономику страны, содействия политике реформ, проводимых в стране и контроля, в министерстве торговли и промышленности был создан Департамент промышленной политики (Department of Industrial Policy and Promotion), в рамках которого были учреждены Комитет по содействию иностранным инвестициям (Foreign Investment Promotion Board - FIPB) и Совет по содействию иностранным инвестициям (Foreign Investment Promotion Council - FIPC).

Созданы и продолжают действовать специальные госструктуры и общественные организации, образованные в результате реформ, проведенных в рамках промышленной политики страны, сократились требования по лицензированию производственной деятельности, устранены ограничения на инвестирование и расширение масштаба производственной деятельности, облегчен доступ к иностранным технологиям и инвестициям.

Движение инвестиций в Индии в 2002г. представляло собой противоречивую картину. Как внутреннее производство, так и импорт основных товаров значительно снизились, объемы санкций и выплат также уменьшились. Зарегистрировано отчетливое увеличение объема притока иноинвестиций в страну по сравнению с пред.г.г.

Для иноинвестиций открыт рынок ценных бумаг, банковский сектор, смягчается валютный контроль, поощряются частные инвестиции, уменьшаются ограничения на импорт вместе с масштабным снижением тарифов.

Инокапитал, инвестированный в Индии, прибыль и дивиденды, полученные в Индии, могут быть репатрированы после уплаты начисленных на них налогов.

Инвестиционный климат стал более привлекательным, благодаря изменениям в торговой политике Индии, предусматривающей упрощение импортного контроля путем отмены импортного лицензирования (за исключением потребователей и

небольшого списка запрещенных и ограниченных к ввозу товаров), а также снижение пошлин на средства производства, импортируемые для экспортных схем и некоторых проектов.

Экономическая политика правительства Индии нацелена на привлечение в страну капиталовложений на постоянно действующей основе и поощрение технологического сотрудничества между индийскими и иностранными фирмами. Результатом политических инициатив, предпринятых за последние годы, явилось существенное увеличение притока прямых иноинвестиций (Foreign Direct Investment – FDI) в различные сферы индийской экономики. В 2001/02 фин.г. прямые иноинвестиции составили 3,9 млрд.долл. Увеличился объем портфельных инвестиций за счет притока иностранных институциональных инвестиций.

На протяжении последнего десятилетия основными инвесторами в индийскую экономику являются компании, зарегистрированные на Маврикии, в США, Японии, Италии, Германии, Республике Корея и Нидерландах. Наибольшая доля иноинвестиций (одна треть) приходится на Маврикий, благодаря существующим там значительным налоговым льготам.

Совокупный объем предложений по прямым иноинвестициям, получивших одобрение правительства, с 1991г., составляет 2736,7 млрд. рупий (74,3 млрд.долл.). Фактический объем FDI, поступивших в экономику Индии, составил 1085,5 млрд. рупий (28 млрд.долл.).

Совокупный объем портфельных инвестиций за 1991-2001гг. составил 22,6 млрд.долл., из которых инвестиции иностранных институциональных инвесторов (Foreign Institutional Investors – FIIs) составили 12,5 млрд. долл., а инвестиции, полученные по схеме глобальных депозитарных расписок (Global Depository Receipts – GDRs), – 9 млрд.долл.

В 2001/02 фин.г. объем предложенных иноинвестиций, одобренных правительством Индии, составил 268,7 млрд. рупий (6 млрд.долл.). Картина по отраслям выглядит следующим образом: телекоммуникации и связь – 34%, нефтепереработка и нефтехимия – 22%, электрооборудование (включая электронику и программное обеспечение) – 7%, энергетика – 6%, услуги – 6% и другие отрасли – 25%.

Распределение инвестиций, получивших одобрение, по странам: Великобритания – 18,6%, США – 18,3%, Нидерланды – 13,7%, Маврикий – 10,8%, другие страны – 38,6%. Тенденция поступлений иноинвестиций в Индию остается положительной, несмотря на то, что общий объем инвестиций в мире снизился на 40%.

Распределение объемов поступивших иноинвестиций в 2001/02 фин.г. в индийскую экономику по отраслям: телекоммуникации и связь – 21,9%, электрооборудование (включая электронику и программное обеспечение) – 9,7%, транспорт – 5,9%, услуги – 4,1%, цемент и селенитовая продукция – 3,1%, другие отрасли – 55,3%.

Распределение объемов полученных прямых иноинвестиций по странам характеризуется следующими цифрами: Маврикий – 38%, США – 7,5%, Япония – 4,9%, Франция – 2,9%, Германия – 2,5%, Нидерланды – 1,8%, другие страны – 42,4%.

Прямые иноинвестиции одобряются либо в режиме автоматической процедуры, либо правительством Индии. За последнее время доступ прямых иноинвестиций, в т.ч. до 100% участия, в режиме автоматического одобрения был расширен. Участие иностранных капиталовложений и технологий, получающих автоматическое правительственное одобрение, предусматривается в следующие высокоприоритетные сектора индийской экономики: большинство секторов в обрабатывающих отраслях, кроме некоторых, требующих обязательного лицензирования, имеющих определенный предел (sectoral equity cap) доступа иноинвестиций и зарезервированных для малого предпринимательства (Small Scale Sector); не банковские финансовые услуги; инфраструктура — строительство дорог, автомагистралей, портов и гаваней, терминалов для импортируемого сжиженного природного газа и газопроводов, систем генерирования, передачи и распределения электроэнергии, скоростных транспортных систем массовых перевозок; производство лекарств и фармпрепаратов, если это не требует получения обязательной лицензии, или их полуфабрикатов и формуляций, исключая использование рекомбинантной DNA технологии; гостиничный бизнес и туризм; электронное оборудование; электронное программное обеспечение; киноиндустрия; больницы; частные нефтеперерабатывающие предприятия; контроль и управление состоянием окружающей среды; разведка и добыча минералов, кроме алмазов и других драгоценных камней; консультационные услуги по менеджменту; фонды и компании венчурного капитала.

Исключение составляют такие сектора экономики, имеющие стратегическое значение, как оборона (в ограниченной степени приоткрытый до 26% участия индийских частных инвесторов при условии получения одобрения правительства), воздушный транспорт (внутренние авиалинии), атомная энергетика, сельское хозяйство и те производства, для которых производственное лицензирование обязательно: дистилляция и смешение алкогольных напитков; сигары и сигареты из табака и заменители табака; все типы электронного оборонного и космического оборудования; промышленные взрывчатые вещества, включая взрыватели, огнепроводные шнуры, порох, нитроцеллюлозу и спички; опасные химикаты; медикаменты и фармацевтические изделия (согласно лекарственной политике, 1994г. с изменениями 1999г.).

Для ведения переговоров и рассмотрения предложений по иноинвестициям действует Совет по содействию иноинвестициям (Foreign Investment Promotion Board — FIPB), деятельность которого не регламентируется установленными параметрами. Председателем FIPB является секретарь министерства торговли и промышленности, другие члены FIPB — секретарь минфина и секретарь МИД по экономическим отношениям.

Правительственное одобрение прямых иноинвестиций, после рассмотрения FIPB, требуется в случаях обязательного лицензирования, при инвестировании в сектор малого предпринимательства и при приобретении действующих акций.

Помимо FIPB, при министерстве торговли и промышленности Индии действует еще Совещание по содействию иноинвестициям (Foreign

Investment Promotion Council — FIPC). Его задачей является определение конкретного сектора или проекта, которому необходимы прямые инвестиции, а также конкретного региона или страны, откуда могут быть привлечены иноинвестиции.

Иноинвестиции, подпадающие под ограничения, требуют предварительного одобрения правительства через Совет по содействию иноинвестициям (Foreign Investment Promotion Board — FIPB).

В ограничительный список входят: предложения, которые требуют производственного лицензирования; предложения по инвестициям в области, где иностранные инвесторы уже имеют совместные предприятия и техническое сотрудничество, за исключением сектора информационных технологий и инвестиций, сделанных такими международными кредитно-финансовыми институтами, как АЗБР, Международная финансовая корпорация, Корпорация экономического развития стран Британского содружества; предложения по приобретению акций действующих индийских компаний; предложения, выходящие за рамки секторальной политики или относящиеся к секторам, где запрещены прямые иноинвестиции.

Конкретные условия для прямых иноинвестиций в определенные отрасли экономики с учетом решений, принятых в 2002г., заявлены правительством Индии в новых Условиях доступа прямых иностранных инвестиций в конкретные отрасли экономики Индии (Sector Specific Guidelines for Foreign Direct Investment), в которых даны по секторам лимиты доступа FDI в автоматическом режиме, то есть с одобрения Резервным банком Индии.

Условия допуска прямых иностранных инвестиций (FDI) в конкретные сектора экономики Индии (Sector Specific Guidelines for Foreign Direct Investment).

Банковское дело. FDI до 49% разрешаются в автоматическом режиме в соответствии с директивами Резервного банка Индии.

Небанковские финансовые компании (NBFC). FDI для NRI/OCB разрешены в 19 направлениях небанковской деятельности: в т.ч. торговые банковские операции, морское страхование, брокерская деятельность на фондовых биржах, венчурный капитал, услуги по хранению, обмен валюты, факторинг, лизинг, услуги советников по инвестициям, финансирование жилищного строительства, управление активами, услуги портфельного управления, финансовые консультации, кредитные карты. Минимальные нормы капитализации на базе фондов: до 51% при единовременном взносе 0,5 млн.долл.; от 51 до 75% при единовременном взносе 5 млн.долл.; более 75% и до 100% при взносе 50 млн.долл., причем 7,5 млн.долл. единовременно и остальное в течение 24 мес. Минимальная норма капитализации не на базе фондов — 0,5 млн.долл. для всех NBFC. Иноинвестор может образовывать 100% дочернюю компанию. FDI разрешаются до 26% в автоматическом режиме при условии получения лицензии IRDA.

Сельское хозяйство (включая плантации). FDI не разрешаются.

Энергетика. FDI до 100% разрешаются.

Атомная энергетика. FDI разрешаются в (а) добычу, сепарирование и (б) переработку минералов на следующих условиях: чистая добавленная стои-

мость (б) либо интегрированные (а+б) проекты – до 74%; то же в рамках СП с госпредприятиями общественного сектора (каждое из которых имеет долю не менее 26%) – до 74%; по спец. разрешению Комиссии по атомной энергии – 74%.

Радиовещание. Не применим автоматический режим. FDI разрешены в центры радиорелейной связи – до 46%, для присоединения ТВ-сигналов – до 20%.

Гражданская авиация. Не применим автоматический режим. Не разрешается прямое или косвенное участие в капитале со стороны иностранных авиакомпаний. FDI разрешаются до 40%, для NRI/OCB – до 100%. FDI разрешаются до 100%, до 74% в автоматическом режиме.

Уголь, лигниты. FDI разрешаются для: частных индийских компаний, организующих или эксплуатирующих энергообъекты, угольные или лигнитовые шахты для объектов собственного энергообеспечения – до 100%; предприятий по переработке угля (исключая добычу, продажу обогащенного или дробленого угля) – до 100%; разведки или добычи для собственного потребления – до 74%. Во всех указанных случаях FDI до 50% разрешаются в автоматическом режиме, при условии, что FDI не превышают 49% участия PSU.

Оборонная и стратегическая отрасли промышленности. Частные инвестиции индийских компаний разрешаются до 26% при условии получения разрешения правительства Индии.

Фармацевтические лекарственные препараты. FDI разрешаются до 100% в автоматическом режиме для производства медикаментов и фармацевтических препаратов, если это не требует получения обязательной лицензии или их полуфабрикаты и формуляции исключают использование рекомбинантной DNA технологии (в противном случае требуется одобрение правительства).

Гостиницы и туризм. FDI разрешаются до 100% в автоматическом режиме. В автоматическом режиме разрешаются инвестиции в рамках соглашений по технологиям.

Жилищное строительство и недвижимость. FDI разрешаются только NRI и OCB.

Компании, инвестирующие в инфраструктуру и сервис. Не разрешаются инвестиции в автоматическом режиме. FDI разрешаются с учетом специальных требований и условий.

Горнодобыча. FDI разрешаются в автоматическом режиме в: разведку и добычу алмазов и драгоценных камней – до 74%; разведку и добычу золота, серебра и минералов (исключая алмазы и драгоценные камни), их металлургию и обработку – до 100%.

Нефть (без нефтепереработки). FDI не разрешаются в автоматическом режиме. Разрешаются FDI в рамках политики лицензирования изыскательских и разведывательных работ: в малые месторождения на конкурсной основе – до 100%; в некорпоративные JV – до 60%; в средние месторождения для корпоративных JV при наличии Сертификата отсутствия возражений – до 51%; в сектор нефтепродуктов и нефтепроводов – 51%; в инфраструктуру маркетинга, включая нефтепродукты – до 74%; в полностью подконтрольные дочерние компании для маркетинговых исследований и формулирования проектов до 100%; в существующие торговые и маркетинговые предприятия при условии, что через 5 лет участие индийского партнера должно быть не менее 26%.

Нефтепереработка. FDI разрешается до 26% в госпредприятия, при этом 26% принадлежит PSU, 48% – государству, автоматический режим не разрешается. Разрешается до 100% в частные индийские предприятия в автоматическом режиме.

Контроль и управление загрязнением окружающей среды. Разрешаются FDI до 100% в автоматическом режиме в производство оборудования и в консультации по интегрированию систем контроля за загрязнением.

Почтовая служба. FDI до 100% с разрешения правительства для осуществления курьерских услуг, за исключением рассылки писем, которая принадлежит исключительно государству.

Печатные средства массовой информации. Не разрешаются FDI, в т.ч. от NRI и OCB.

Дороги, шоссе, порты и гавани. FDI разрешаются до 100% в автоматическом режиме в проекты по строительству и эксплуатации дорог, шоссе, автомобильных мостов, платных дорог, автомобильных тоннелей, портов и гаваней.

Телекоммуникации. FDI разрешаются: базовые услуги (мобильная связь, пейджинг, глобальная мобильная персональная спутниковая связь) при наличии лицензии департамента телекоммуникаций – до 49%; в производство – до 100%.

Торговля. FDI разрешаются в автоматическом режиме в торговлю и в экспортную деятельность, осуществляемую экспортными, торговыми, супер торговыми и звездными торговыми домами – до 51%. С одобрения FIPB разрешаются FDI (в отдельные сферы торговли) – до 100%. Разрешаются 100% FDI в электронную торговлю (если через 5 лет инвестор продаст 26% своей доли индийцам).

Фонды венчурного капитала (VCF) и компании венчурного капитала (VCC). Не разрешаются FDI в автоматическом режиме. Оффшорные VCC-компании могут вкладывать до 100% капитала в отечественные предприятия венчурного капитала в автоматическом режиме при соответствии нормам регулирования SEBI и определенных отраслевых лимитов.

Реклама и кино. FDI разрешаются в автоматическом режиме: до 74% в рекламу; до 100% в киноиндустрию.

Скоростные транспортные системы массовых перевозок. FDI до 100% разрешаются в автоматическом режиме. Примечание: FDI (Foreign Direct Investment) – прямые иноинвестиции. IRDA (Insurance Regulatory & Development Authority) – Управление регулирования и развития страхования. PSU (Public Sector Unit) – предприятие госсектора. JV (Joint Venture) – совместное предприятие. NRI (Non-Resident Indian) – не резидент индийского происхождения. OCB (Overseas Corporate Body) – зарубежное корпоративное сообщество. FIPB (Foreign Investment Promotion Board) – Совет по содействию иноинвестициям. VCF (Venture Capital Fund) – фонд венчурного капитала. VCC (Venture Capital Company) – компания венчурного капитала.

За пределами Индии зарегистрировано 800 индийских СП, расположенных 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 иностранных капиталовложений,

правительством Индии предприняты действия для вступления в международные соглашения, обеспечивающие содействие и защиту капиталовложений. С янв. 1994г. 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 режим наиболее благоприятствуемой нации, национализация не допускается за исключением случаев, когда это требуется в связи с национальными интересами.

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 World Investment Report, в мире будет продолжаться тенденция увеличения объемов инвестиций в промышленно-развитые страны за счет, в основном, финансирования процессов слияния и поглощения крупных компаний. Однако одна из самых значительных мировых инвестиционных компаний Warburg Pincus ставит Индию на 2 место после США как наилучшее место для инвестиций. Помимо политических действий правительства Индии, направленных на улучшение инвестиционного климата, основным мотивом иностранных капиталовложений в страну все-таки остается наличие дешевой и достаточно обученной рабочей силы.

Связи с Францией

В 2001г. и начале 2002г. Индия и Франция продолжали наращивать темпы взаимодействия в различных областях. Состоялись три раунда стратегического диалога, где основными темами обсуждения оставались проблемы стратегической стабильности, борьбы с терроризмом, а также ряд других актуальных вопросов.

За этот период Францию с визитом посетил министр иностранных дел Индии Дж.Сингх (сент.), руководитель секретариата премьер-министра, советник по вопросам национальной безопасности Б.Мишра (янв. 2002г.). В Индии побывали главам сухопутных сил Франции И.Крин (апр.), спецпредставители министра обороны Ж.Оврю (июль), премьер-министра Ж.Эррера (авг.), министра иностранных дел П.Лафранс (окт.), министр Ю.Ведрин (нояб.), министр торговли Ф.Хювар (дек.), спецпосланник президента Ф.Дуст-Блази (дек.).

В условиях возникновения новых глобальных угроз и вызовов индийская дипломатия ставит перед собой задачу закрепить поддержку своей позиции в борьбе с международным терроризмом со стороны ведущих стран Запада, в частности Франции. В ходе последних двусторонних контактов

был подтвержден принципиальный подход Нью-Дели и Парижа относительно необходимости максимального задействования в этих целях потенциала ООН и других международных и региональных структур.

Приверженность обоих государств борьбе с терроризмом была еще раз подтверждена в послании президента Франции Ж.Ширака премьер-министру Индии А.Б.Ваджапай, направленном вскоре после теракта 13 дек. 2001г. здания индийского парламента. Французская сторона резко осудила этот акт и выразила надежду на продолжение совместной работы в рамках созданной совместной рабочей группы (СРГ) по терроризму. Первое заседание СРГ состоялось в начале сент. 2001г. незадолго до трагических событий 11 сент. в США.

В конце янв.-начале фев. 2002г. в Париже в ходе очередного раунда стратегического диалога стороны более подробно остановились на антитеррористической проблематике. По вопросу о трансграничном терроризме в Кашмире в контексте индийско-пакистанских отношений французы придерживались своей неизменной позиции. С пониманием воспринимая озабоченность Нью-Дели, они полагают, что все спорные вопросы между Индией и Пакистаном могут быть урегулированы только политическим путем на двусторонней основе в духе Симлского соглашения и лахорского и агрского процессов. Французское руководство призывало обе стороны к сдержанности и проявлению ответственного подхода к ослаблению напряженности на индийско-пакистанской границе и Линии контроля, а также скорейшему возобновлению диалога между Нью-Дели и Исламабадом. В Париже с одобрением восприняли в целом позитивную реакцию индийцев на объявленные недавно президентом Пакистана П.Мушаррафом меры по обузданию исламских экстремистских группировок. Принимая аргументы Индии о причастности организаций Лашкар-э-Тойба и Джайш-и-Мохаммад к нападению на индийский парламент, французская сторона полагает, что на данном этапе Нью-Дели не следует оказывать избыточное давление на П.Мушаррафа, которому нужно время, чтобы подкрепить свои заявления о готовности вести борьбу с терроризмом конкретными действиями.

В отличие от других ведущих западных стран Париж сдержанно отреагировал на испытательный пуск индийской БРСД типа «Агни» 25 янв. 2002г. Официальный представитель МИД Франции ограничился лишь кратким заявлением о том, что «данное испытание является не самым желательным шагом в контексте сложившейся ситуации в регионе».

По нарастающей развивается военно-техническое сотрудничество. Пакет подтвержденных индийцами заказов в этой сфере на ближайшее десятилетие оценивается в 3,5 млрд.долл. К наиболее перспективным сделкам относятся проект по строительству в Мумбаи от 3 до 6 дизельных подводных лодок нового поколения «Скорпион», контракт на закупку самолетов «Мираж-2000», а также соглашения о поставке и лицензионном производстве двигателей и бортовой авионики для запланированного к выпуску легкого боевого вертолета местной разработки. Индийцы согласились рассмотреть предложения относительно размещения во Франции заказа на постройку двух-трех

фрегатов класса «Лафайет» с использованием технологии «Стеле». Продолжается сотрудничество в рамках совместного проекта по строительству корабля воздушного прикрытия (малого авианосца) для ВМС Индии. В нояб. 2001г. в Аравийском море прошли совместные военно-морские учения, в которых принимали участие четыре корабля ВМС Франции.

В 2001г. двусторонний товарооборот достиг 1,9 млрд.долл. За последние несколько лет французские инвестиции в индийскую экономику составили 1,5 млрд.долл. Приоритетными сферами сотрудничества обе стороны считают информационные технологии, телекоммуникации, энергетику, транспорт, агропром.

Связи с Китаем

Позитивные перемены в отношениях Индии и Китая, ставшие особенно заметными в 2001г., получили новое развитие в ходе январского визита в Индию премьера госсовета КНР Чжу Жунцзи. Визит пришелся на период крайнего обострения индийско-пакистанского противостояния, что само по себе факт примечательный, если принять во внимание традиционно тесный характер китайско-пакистанских связей. Здесь всерьез заговорили о переменах в южноазиатской политике Пекина, о его намерении строить отношения с Индией на основе прагматизма при сохранении позитивного нейтралитета в индийско-пакистанском конфликте.

В заявлении китайского премьера о том, что Китай и Индия как две крупнейшие развивающиеся страны несут ответственность за поддержание мира, стабильности и процветания в Азии и должны сотрудничать с целью обеспечения справедливого и равноправного миропорядка, усматривается стремление Пекина не только подчеркнуть равенство двух стран, но и придать отношениям между ними стратегическое измерение.

Вновь прозвучали обоюдные заверения в том, что Индия и Китай не рассматривают друг друга в качестве угрозы своей безопасности. И теперь стороны окончательно убедили друг друга во взаимной искренности.

Премьер-министр Индии А.Б.Ваджапай сделал заявление о зрелости индийско-китайских отношений, которые успешно развиваются по всем направлениям и позволяют разрешать имеющиеся проблемы на основе диалога, подчеркнув при этом, что общность интересов двух стран перевешивает все разногласия между ними.

Индийцы не склонны недооценивать масштаб проблем, сохраняющихся в отношениях с Китаем. Наиболее заметная из них связана с китайско-пакистанским военно-техническим сотрудничеством, которое, как убеждены в Нью-Дели, распространяется и на ракетно-ядерную область. В последнее время Пекин все убедительнее демонстрирует стремление поддерживать добрососедские отношения с обеими странами. В контексте разворачивающегося индийско-китайского антитеррористического сотрудничества доверительные отношения между Пекином и Исламабадом могут сыграть для Индии и определенную конструктивную роль, если станут каналом позитивного воздействия Китая на Пакистан в этой области.

Вопрос о границе между Индией и Китаем, несмотря на прогресс в ходе многолетних погранич-

ных консультаций, остается в числе важнейших проблем двусторонних отношений. Речь идет о 125 тыс.кв.км. спорных территорий. Как убеждены в Пекине, Китай более расположен к компромиссу и согласию, чем Нью-Дели, где к тому же, по мнению китайской стороны, любые перемены в правящей коалиции способны изменить ситуацию на пограничных переговорах.

К числу заметных раздражителей в индийско-китайских отношениях может быть отнесена и тибетская тема. Для Нью-Дели, которому хотелось бы видеть Тибет как некий «буфер безопасности», наличие там китайских ракет с ядерными боеголовками служит основанием для беспокойства и настороженности. Соответственно Пекину трудно примириться с тем, что Индия предоставляет убежище 120 тыс. тибетцев, включая Далай-Ламу. Заверения Нью-Дели о том, что деятельность тибетского духовного лидера в Индии ограничена исключительно религиозными рамками не очень убеждают китайцев.

Предмет особого внимания индийцев — экономические отношения с Китаем, в рамках которых большей частью просматриваются две тенденции: сотрудничество и кооперация, с одной стороны, соперничество и конкуренция — с другой. Вступление Китая в ВТО вызвало здесь беспокойство, поскольку теперь дешевым китайским товарам, за которыми стоит относительно высокая производительность труда при относительно низкой цене рабочей силы, открыт беспрепятственный доступ на индийский рынок. Те преимущества, которые получит Китай от членства в ВТО, будут оплачены, как здесь считают, снижением ежегодных темпов роста индийской экономики на 0,6%.

Сохраняющиеся двусторонние проблемы все чаще рассматриваются в обеих странах скорее как повод, нежели препятствие для диалога и сотрудничества. Принимаются в расчет и фундаментальные стратегические соображения. Среди мотивов, побуждающих Китай к сближению с Индией, не последнее место занимает обеспокоенность Пекина активизацией индийско-американских связей и перспективой закрепления американского военного присутствия в Афганистане, Центральной-Азии и Пакистане. Сказывается стремление США, а в какой-то мере Японии и АСЕАН, делать ставку на Индию как возможный противовес растущему влиянию Китая в Азии. Рискуя оказаться в изоляции или на вторых ролях в регионе, китайцы пытаются перестроить стратегический ландшафт региона в своих интересах, в т.ч. за счет улучшения отношений с Нью-Дели.

В самой Индии все настойчивее высказывается убеждение, что она должна пойти навстречу «восточному дракону», которому здесь предрекают глобальное лидерство в начавшемся столетии.

В ходе визита Чжу Жунцзи было принято важное решение об учреждении совместной рабочей группы по проблемам противодействия терроризму, который стороны рассматривают в качестве общего врага. И хотя это решение не означает полного согласия Пекина с индийской интерпретацией трансграничного терроризма, за ним стоит готовность сторон признать озабоченности партнера в рамках антитеррористической повестки дня.

Решено ускорить ход переговоров по пограничным вопросам, в частности, по остающимся

спорными восьми участкам восточного сектора Линии фактического контроля и по шести – западного.

Выражено обоюдное стремление активизировать торгово-экономические связи. По оценке Чжу Жунцзи, торговый оборот между двумя странами, составляющий 3 млрд.долл., к 2010г. может вырасти втрое. Он также высказался в пользу индийско-китайской кооперации в сфере информационных технологий, признав приоритет Индии в разработке программного обеспечения. Подписан ряд соглашений по сотрудничеству в области науки и технологии, исследования космоса, туризма, об обмене гидрологической информацией о р.Брахмапутра.

Визит в КНР министра иностранных дел Индии Дж.Сингха. Состоявшийся в конце марта-начале апр. 2002г. визит индийского министра Дж.Сингха в КНР стал первым контактом высокого политического уровня после январского посещения индийской столицы премьер-министром Китая. Первоначально поездка Сингха намечалась еще на окт. 2001г., но события вокруг Афганистана и обострение положения в Индии вынудили отложить ее.

Визит министра Индии стал важным событием в плане выработки новой формулы взаимоотношений сторон после обретения Индией ядерного статуса и «антитеррористической» операции США в Афганистане, которая по-новому поставила вопросы баланса сил и интересов в обширном регионе Южной Азии и Средней Азии.

На осень намечен официальный дружественный визит в Китай индийского премьер-министра А.Б.Ваджпаи. В фев. 1979г. индийский националист Ваджпаи, исполнявший тогда обязанности министра в правительстве М.Десаи, был послан в Пекин с задачей готовить почву для нормализации индийско-китайских отношений. Однако после внезапного вторжения китайских войск во Вьетнам, с которым Дели поддерживал теплые отношения, Ваджпаи немедленно прервал свой визит и вылетел обратно в столицу Индии. С тех пор он ни разу не ступал на китайскую землю.

Сторонами согласовано, что к осени надо подготовить внушительный задел по торгово-экономическому и иному взаимодействию, чтобы придать дополнительный вес визиту, который будет ориентирован на вопросы «материального» сотрудничества. Будет активизирована работа по выработке соглашения о взаимной защите инвестиций. Было констатировано, что внушительный рост объема двусторонней торговли (23% за 2001г.) – это не предел. Предложение Чжу Жунцзи ориентироваться на достижение уровня в 10 млрд.долл. в течение 5 лет возражений у индийца не вызвало. Сингх проинформировал, что правительством дано указание соответствующим ведомствам проанализировать, какие имеются препятствия для развития двусторонних торговых отношений.

Приятным сюрпризом для индийцев стало приглашение посетить КНР, переданное министру обороны Индии Дж. Фернандесу, попортившему Пекину немало крови своими заявлениями о китайской угрозе, которая вынудила Дели обзавестись ракетно-ядерным потенциалом.

23 апр. в Дели должны пройти двусторонние консультации по антитеррористической пробле-

матике. Китайскую делегацию возглавит Ли Баодун – директор профильного департамента МИД КНР (департамент международных организаций).

На конец мая намечена вторая встреча «Группы видных деятелей» (Eminent Persons Group, своего рода «комитет мудрецов»). Она обсудит широкий диапазон вопросов двусторонних отношений с прицелом на поиск «прорывных возможностей» в связях, перспективных направлений сотрудничества. Стороны договорились побыстрее подготовить и провести 7 заседание совместной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

Дж.Сингх прибыл в столицу КНР на первом самолете, открывшем авиалинию Дели-Пекин (полеты на ней были прерваны на 40 лет во время войны 1962г.). По соглашению, подписанному во время визита Чжу Жунцзи в Дели, одновременно запускаются трассы Пекин-Дели и Шанхай-Дели (по одному самолету в неделю с обеих сторон на каждой трассе), причем сразу под загрузку «аэробусов». Китайцы надеются, что этот маршрут вскоре может стать популярным, поскольку при полетах из Индии в США с использованием Пекина и Шанхая в качестве аэропортов пересадки полетное время сокращается на несколько часов по сравнению с используемыми ныне аэропортами ЮВА.

Во время пребывания Сингха в Пекине китайская сторона информировала, что Госсовет КНР завершил формальности по внесению Индии в список «одобренных для туризма мест» (designated tourist destinations). Занесение в этот список упрощает для китайских граждан посещение соответствующей страны в качестве туристов.

Согласно январской договоренности двух сторон предстоит разработать и заключить соглашение об обмене гидрологической информацией по стоку р.Брахмапутра, которая будет давать Индии ранее предупреждение по паводкам. Китайцы какое-то время назад передали свой проект документа, но индийская сторона несколько затянула с предоставлением собственных соображений по тексту (они были получены только в день прилета индийского министра) и потому не успела подготовить ответ. Сингх и Чжу Жунцзи условились, что процесс выработки соглашения следует ускорить.

За последние 2 года живее пошел процесс погранично-территориального размежевания, который ранее китайская сторона затягивала. Это самая острая проблема в двусторонних отношениях. Благодаря тому, что стороны выбрали формулу «решать сначала легкие проблемы, а потом переходить к более сложным» и приняли дифференцированный подход к разным участкам границы, удалось в марте 2002г. уточнить прохождение линии фактического контроля (ЛФК) на среднем участке границы. Было принято предложение Сингха, что следующая (12) встреча экспертов двух сторон пройдет в Пекине, и на ней стороны обменяются картами прохождения ЛФК на Западном участке. Индийские дипломаты говорят, что китайская сторона якобы согласилась с предложением в 2003г. обменяться картами по Восточному участку.

В Индии есть немало влиятельных людей, для которых неприемлема сама идея о возможности уступок территории в пользу Китая. Однако нали-

цо прогресс: ранее китайцы вообще глубоко сомневались, что возможно достичь урегулирования в исторически обозримые сроки.

Китайская сторона в обычном ключе ставили вопрос о деятельности сторонников далай-ламы на территории Индии в связи с инцидентом 10 марта 2002г., когда группа тибетцев заблокировала ворота посольства КНР в Дели и выкрикивала антикитайские лозунги. Индия в лице Сингха выступила с традиционных позиций: **Дели признает принадлежность Тибета Китаю**, не допускает политической деятельности далай на своей территории, вопросы же свободы слова, демонстраций и печати решаются в соответствии с законодательством Индии одинаково применительно ко всем гражданам.

Китайцы, информируя Сингха о новых моментах в развитии обстановки вокруг Тайваня (в свете провоцирующих маневров США), обозначили свое беспокойство в связи с тем, что Индия установила прямое авиасообщение с Тайванем, не поставив об этом в известность КНР. Сингху в пример были поставлены Россия и Япония, которые предварили соглашение с тайванцами оформлением с КНР письменно зафиксированных условий пассажирского авиасообщения. Здесь не исключают, что подобное выражение недовольства сделано «для острастки» и как сигнал о том, что в Пекине внимательно следят за всеми контактами тайванцев на международной арене и относятся к ним серьезно. Сингх ограничился осторожным заявлением, что Индия не имеет намерений предпринимать шаги, которые наносили бы вред интересам КНР и с самого начала проводит политику «одного Китая».

ИНДОНЕЗИЯ

Налоги

На протяжении правления президента Сухарто кабинеты министров Индонезии придерживаются политики сбалансированного бюджета. Официально используемый термин может вводить в заблуждение, т.к. не соответствует критериям сбалансированного бюджета стандартного бухгалтерского учета. Политика сбалансированного бюджета в Индонезии состоит в том, чтобы все поступления правительства, включая внешние займы, равнялись расходам. Финансирование бюджетного дефицита в Индонезии классифицируется как поступления. Такой подход позволил достичь известной степени фискальной дисциплины и преодолеть негативный опыт 60гг., когда расходы бюджета порождали гиперинфляцию.

С начала 80гг. правительство Индонезии решает задачу отказа от глубокой зависимости от экспорта нефти, делая основной упор на налоговые поступления из других секторов экономики. Правительство начало в 1986г. широкие экономические реформы, которым предшествовала налоговая реформа 1984г. Целями последней было увеличение ненефтегазовых поступлений, упрощение налогового законодательства, уменьшение диспропорций при распределении ресурсов, вызванных структурой налогообложения. В краткосрочной перспективе цели уменьшения зависимости от нефтяных поступлений были достигнуты.

Изначально было очевидно, что способность фискальной политики управлять спросом очень ограничена. Правительство сосредоточилось на использовании бюджета как средства распределения ресурсов. Однако с увеличением бремени долгов и эта функция фискальной политики сходит на нет. Капитальные расходы, подстегивающие экономический рост и уменьшающие неравномерность экономического развития регионов, уступают место необходимости расплачиваться по долгам, что ведет к уменьшению потенциала роста и к большей неравномерности экономического развития.

Увеличение доли бюджета, выделяемой на выплату госдолга, ведет к неизбежному замораживанию текущих расходов, выделяемых на оплату труда госслужащих. Нынешний уровень зарплат госаппарата Индонезии едва ли позволяет госслужащим рассчитывать только на данный источник дохода. Смягчают проблему средства, выделяемые на эти цели из бюджета развития. Однако они не решают проблемы полностью, и госаппарат попрежнему остается малоэффективным, с другой стороны, подобная практика способствует поддержанию системы патронажа.

Увеличение госдолга в период экономического кризиса конца 90гг. было неизбежно. Необходимость дать стимул экономике, переживающей кризис, привела к существенному бюджетному дефициту, который финансировался путем привлечения официальных займов за рубежом. Правительство столкнулось с возможностью полного коллапса банковской системы, которого удалось избежать посредством вливания в банковскую систему общественного капитала в виде правительственных облигаций. Несмотря на то, что займы производились на льготных условиях, их обслуживание окажет давление на экономический рост и платежный баланс в будущем, что будет означать замедленный выход из кризиса.

Индонезии удалось добиться фискальной устойчивости в 1990-98гг. Уровень реального дефицита баланса текущих операций в процентном отношении к ВВП был ниже или на уровне 1990г. Это означает, что вопрос сокращения дефицита не был первоочередным. Преобладание иностранных займов как средства финансирования дефицита госбюджета поставила фискальную устойчивость в зависимость от колебания курсов валют. Поддержание стабильного курса нацвалюты приобретает особое значение в свете достижения фискальной устойчивости. Курс нацденежной единицы подвержен значительному влиянию неэкономических факторов, следовательно, поддержание политической стабильности и соцпорядка является необходимым условием избежания банкротства правительства.

С принятием в 1999г. закона о региональной автономии, передавшего часть фискальной власти и ответственности на провинциальный и муниципальный уровни, проблема рассмотрения фискальной политики в Индонезии становится комплексной. Потенциальные поступления центрального правительства не позволят поддерживать имеющийся дефицит неопределенное время, при условии, если им не будут найдены альтернативы или не сокращены расходы.

Позитивной стороной фискальной децентрализации может стать здоровая экономическая конкуренция между регионами. Однако нельзя

сбрасывать со счетов и возможные негативные последствия — макроэкономическую нестабильность, усиление коррупции, ухудшение инвестиционного климата, безудержную эксплуатацию природных ресурсов и даже дезинтеграцию государства.

Принципиальным изменением, которое должен претерпеть процесс бюджетирования в Индонезии, является его переориентация с запросов получателей бюджетных средств на оценку эффективности использования средств. Этому призван служить целый ряд мер, намеченных к проведению до 2005г.: реорганизация минфина, переподготовка персонала, исключение наложения функций между его департаментами, превращение его в единый центр распоряжения госфинансами; передача всех функций распределения средств от Агентства национального планирования минфину, у Агентства будут оставлены полномочия только по стратегическому планированию развития страны; пересмотр и подготовка правительственных постановлений по аудиту органов госвласти; пересмотр и подготовка правительственных постановлений по управлению государственными фондами; создание новой системы информации финансового менеджмента.

Инвестиции

Одним из наиболее ощутимых факторов, сдерживающих процесс увеличения иностранных капиталовложений остается противоречивость инвестиционной политики Индонезии. Иностранная финансовая помощь продолжает оставаться важным фактором поддержания относительной финансовой стабильности и покрытия бюджетного дефицита. На 31 дек. 2002г. внешний долг Индонезии составлял 132 млрд.долл. Из них 72 млрд.долл. — госдолг, и 60 млрд.долл. — долги частных компаний. При сохранении нынешней динамики в 2004г. объем выплат по процентам может достичь 24 млрд.долл.

На обслуживание госдолга в 2002г. Индонезии пришлось выделить 91,6 трлн. рупий. Из них выплаты процентов по внутренним обязательствам составили 59 трлн. рупий (в 2001г. — 61,2 трлн. рупий) при процентной ставке по сертификатам Банка Индонезия в 13% (в 2001г. — 16,4). Основная часть выплат производилась на обслуживание облигаций, выпущенных с целью финансирования программ рекапитализации, повышения кредитоспособности и жизнеспособности банков, в наибольшей степени пострадавших от финансового кризиса 1997г.

Все более серьезным фактором, негативно влияющим на финансово-экономическое положение Индонезии, становится сокращение поступающих в страну иноинвестиций. В 2002г. их объем составил 9,7 млрд.долл., снизившись по сравнению с 15,4 млрд.долл. в 2000г. и 15,1 млрд.долл. в 2001г. Это показало несостоятельность прежних расчетов на то, что привлечение капиталовложений извне станет «локомотивом» экономического возрождения республики. В числе наиболее значимых причин снижения привлекательности РИ в глазах иностранных вкладчиков капитала зарубежные и местные эксперты выделяют политическую нестабильность и высокий уровень коррупции, показатель, по которому Индонезия «лидирует» среди других государств. Дополнительным

тревожающим моментом для иностранцев становится расширение полномочий администраций на местах в связи с вступившим в силу законом о региональной автономии. Ряд не вполне четких положений этого документа дает местным органам власти основание разрабатывать собственные правила ведения бизнеса, а также устанавливать дополнительные налоги и сборы, которые становятся серьезным препятствием для деятельности инвесторов.

Одним из наиболее ощутимых факторов, сдерживающих процесс увеличения иностранных капиталовложений остается противоречивость инвестиционной политики Индонезии. Проявлением этого может служить сохранение на фоне заявлений правительства о заинтересованности в притоке валютных средств из-за рубежа ряда ограничений, закрывающий иностранцам доступ к наиболее привлекательным сферам индонезийского бизнеса. В их числе общественный транспорт, межостровное морское сообщение, торговля и сопутствующие отрасли, кино (съемка, импорт, экспорт, прокат), радио- и телевидение, электронные и печатные СМИ. Перспективы улучшения инвестиционного климата связываются с планами принятия нового закона об иностранных инвестициях, сутью которого является предоставление зарубежным вкладчикам равных прав по сравнению с местными инвесторами, однако его прохождение в парламенте сталкивается с большими трудностями.

Наряду с увеличением валютных вливаний из-за рубежа не менее остро стоит проблема повышения эффективности их использования. Серьезную трудность для экономики РИ создает также продолжающаяся утечка капитала (до 10 млрд.долл. в год), которая сводит на нет эффективность усилий Джакарты по привлечению дополнительных иноинвестиций.

Внешэкономсвязи

В 2002г. Джакарта продолжала развивать связи с международными торговыми, экономическими и финансовыми организациями, делая основной акцент на сотрудничество с АСЕАН, МВФ и Консультативной группой по Индонезии.

В соответствии с внешнеполитической концепцией Индонезии приоритетное внимание уделялось взаимодействию с партнерами по АСЕАН, которое носило комплексный характер. Ввиду нарастания угрозы международного терроризма — убедительным подтверждением этого стал теракт на о-ве Бали 12 окт. 2002г. — Джакарта вносила ощутимый вклад в укрепление политической составляющей регионального сотрудничества. Проявлением такого подхода стало подписание ею совместной декларации о борьбе с терроризмом, принятой на саммите АСЕАН в Пномпене в нояб. 2002г., и одобрение идеи создания регионального антитеррористического центра в Куала-Лумпуре. Необходимость сплочения всех членов ассоциации перед лицом общего врага, по мнению Джакарты, вновь высветила «проблему отсутствия лидера» в АСЕАН, роль которого в прошлом длительное время играла Индонезия. Политическими кругами РИ признавалась обоснованность планов республики по восстановлению своих позиций в АСЕАН по мере преодоления политического и экономического кризиса.

Асеановская зона свободной торговли. Отдельный акцент делался на расширение торгово-экономического сотрудничества с партнерами по региону. Индонезия включилась в начавшийся 1 янв. 2002г. процесс формирования АФТА, которая рассматривалась как важный инструмент увеличения экспортных возможностей и обеспечения устойчивого экономического развития. Хотя, по оценкам министерства промышленности и торговли, РИ к началу года по подавляющему большинству (до 90%) видов выпускаемой продукции была готова к вхождению в АФТА, ряд экспертов и предпринимателей, включая руководство торгово-промышленной палаты, продолжали высказываться за сохранение и возможное повышение существующих таможенных тарифов на некоторые виды импортируемых товаров. В их числе называли продукцию фармпрома и сельского хозяйства (рис, сою, кукурузу, фрукты, овощи) Реакцией на указанную критику можно считать, частности, принятое в нояб. 2002г. решение правительства о повышении ввозных пошлин на полипропилен.

В Джакарте в целом положительно воспринимали перспективы расширения регионального сотрудничества в рамках «АСЕАН+3» с привлечением ведущих в экономическом отношении государств Восточной Азии – КНР, Японии и Южной Кореи. Вместе с другими партнерами по ассоциации РИ участвовала в подписании соглашений о создании к 2010-15гг. зон свободной торговли АСЕАН-КНР и АСЕАН-Япония. В 2002г. Джакарта исполняла роль координатора процесса сотрудничества АСЕАН-Китай. Индонезийцы возражали против форсирования процесса институционализации «АСЕАН+3». На этом настаивала Малайзия, предлагая свою столицу для размещения учреждений нового межгосударственного образования. С точки зрения РИ, АСЕАН в этом случае может «раствориться» в тени своих великих соседей. Немаловажную роль в расчетах РИ играли и опасения утраты Джакартой своей политической роли в ассоциации как штаб-квартиры секретариата АСЕАН.

В 2002г. воплотилась в жизнь индонезийская инициатива создания объединения соседних островных государств, принявшего форму Диалога стран юго-западной части Тихого океана, куда наравне с РИ вошли также Австралия, Филиппины, Папуа – Новая Гвинея, Новая Зеландия и Восточный Тимор. 3-5 окт. в Джокьякарте состоялась первая встреча министров иностранных дел членов Диалога, в ходе которой были утверждены основные направления деятельности форума. Среди них можно назвать стимулирование процесса развития регионального экономического сотрудничества, урегулирование возможных противоречий между отдельными государствами, в т.ч. из-за источников сырья и энергоресурсов, а также активизацию взаимодействия в борьбе с терроризмом и другими видами транснациональной преступности (морское пиратство, контрабанда оружия и наркотиков, незаконная миграция).

Связывая определенные расчеты с перспективой создания региональной зоны свободной торговли, Джакарта проявляла заметный интерес к Организации азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и высказывалась за сохранение приоритета экономической составляющей в ее деятельности. В условиях нарастания

угрозы терроризма в Индонезии сочли правоммерным наблюдавшийся на саммите АТЭС в Мексике (25-27 окт. 2002г.) перенос акцентов на рассмотрение проблемы борьбы с терроризмом и обеспечения безопасности региональных торгово-экономических контактов. В этом контексте в политических и деловых кругах страны отмечали своевременность утверждения на форуме программы повышения научно-технического уровня и практической унификации системы контроля за транспортными (прежде всего морскими и воздушными) перевозками для всех членов АТЭС на период до 2005г.

Комментируя итоги саммита АТЭС, индонезийцы также подчеркивали положительное значение состоявшихся в ходе форума серии двусторонних встреч президента М.Сукарнопутри с лидерами зарубежных стран. Наиболее полезными были названы консультации с президентом США, премьер-министрами Японии и Австралии. В ходе обмена мнениями Дж. Буш положительно охарактеризовал участие Джакарты в борьбе с международным терроризмом, а руководители Японии и Австралии выразили готовность к предоставлению Индонезии безвозмездной помощи на преодоление последствий терактов на о. Бали в размере соответственно 26 и 6 млн.долл.

Консультативная группа по Индонезии, куда в качестве наиболее крупных финансовых доноров наряду с другими 26 членами входят Всемирный Банк, Азиатский банк развития, США и Япония, выступала «единым фронтом» с МВФ и также уязвляла перспективы дальнейшего финансирования республики с выполнением ею ранее взятых на себя обязательств в области экономики и внутренней политики. Посещавшие Джакарту представители КГИ проявляли приоритетный интерес к реализации РИ программ борьбы с бедностью, незаконной порубкой лесов и лесными пожарами, совершенствования системы корпоративного управления (good corporate governance), развития малых и средних предприятий. В ряде случаев с их стороны высказывались критические замечания по поводу определенного снижения активности индонезийского руководства в реализации программ структурных преобразований, что среди прочего называлось одной из основных причин снижения притока иностранных инвестиций.

Из-за ухудшения экономической конъюнктуры республике пришлось пересмотреть принятый ранее курс на постепенное уменьшение объема заимствований по линии КГИ. В 2000г. размеры субсидий от КГИ составляли 4,73 млрд.долл., в 2001г. – 3,14 млрд.долл. В ходе намечавшейся на окт. 2002г. очередной ежегодной встречи с КГИ у нее планировалось запросить 2,8 млрд.долл. Указанную встречу пришлось перенести на 21-22 янв. 2003г., с тем чтобы более точно определить ущерб, понесенный Индонезией, и размер необходимых ей иностранных субсидий. Объем заимствований у КГИ на 2003г. будет не ниже 3 млрд.долл. Основная часть этих средств пойдет на покрытие дефицита госбюджета, который несколько возрастет по сравнению с первоначально планировавшимися показателями из-за необходимости выделения дополнительных средств (1,1 млрд.долл.) «для стимулирования экономики».

В 2002г. Индонезия проявляла интерес к деятельности саммита «Азия-Европа» (АСЕМ), счи-

тая его действенным механизмом развития межрегионального сотрудничества. В разработках местных экспертов, посвященных этой тематике, обращалось внимание на наметившийся переход в деятельности организации от консультаций и дискуссий к конкретным формам взаимодействия, в т.ч. в области экономики. Данному процессу, как считают в Индонезии, способствовало принятие членами АСЕМ «Плана действий в области торговли» и «Плана действий по продвижению инвестиций». Не менее важная роль отводилась проведению регулярных встреч старших должностных лиц и министров экономики. Определенные расчеты в плане привлечения к межрегиональному сотрудничеству представителей частного бизнеса как ключевой составляющей указанного процесса индонезийцами связывались с созданием в рамках АСЕМ Азиатско-Европейского делового форума.

Индонезия выражала согласие с основными направлениями деятельности АСЕМ, хотя и не выдвигала сколько-нибудь заметных инициатив в этой области. Джакарта также старалась избежать принятия на себя серьезных финансовых обязательств, подчеркивая наличие трудностей даже при уплате взносов в уже существующие фонды — ASEM Trust Fund и Asia-Europa Foundation.

Что касается вопроса расширения этой организации, то Джакарта высказывалась за приоритетное вступление в ее ряды еще не принятых государств АСЕАН — Камбоджи, Лаоса и Мьянмы. После этого считалось возможным подключение к АСЕМ новых членов из числа европейских держав. При этом в качестве одного из первоочередных кандидатов на вступление называлась Россия как страна, обладающая огромным политическим, экономическим и культурным потенциалом и постепенно восстанавливающая свои позиции в Евразии и мире.

Для повышения эффективности сотрудничества с АСЕМ в РИ велась подготовка к созданию межведомственной рабочей группы, в задачу которой должно входить определение согласованной линии по обеспечению индонезийских интересов, прежде всего в сфере экономики и инвестиций. На 2003-06гг. в на Джакарту возлагаются обязанности координатора сотрудничества между АСЕАН и ЕС.

В рамках ВТО Индонезия поддерживала усилия по либерализации международной торговли и вместе с другими развивающимися странами высказывалась за снятие введенных государствами Запада, прежде всего США, протекционистских барьеров, включая систему квот и антидемпинговых механизмов. Так, ощутимый экономический ущерб республике был нанесен в результате ограничений на импорт текстиля и креветок. По мнению индонезийцев, усиление протекционизма сводит на нет все договоренности по дальнейшей либерализации мировой торговли, достигнутые на переговорах в рамках ВТО в Катаре в 2001г. Развитым государствам, с индонезийской точки зрения, следует проводить более последовательную политику в плане содействия развивающимся странам в преодолении бедности. В этом контексте в РИ положительно восприняли снятие ЕС антидемпинговых ограничений на импорт индонезийской обуви (повышение пошлин до 14,1%), которые были введены 1 нояб. 1997г. сроком на 5 лет.

Индонезийские представители и сами признавали необходимость использования норм ВТО для защиты своего внутреннего рынка. Причиной появления подобных настроений стало введение некоторыми странами АСЕАН (Филиппины, Малайзия) нетарифных ограничений на ввоз отдельных видов индонезийских товаров при сохраняющемся беспрепятственном допуске в РИ их продукции. В качестве ответной реакции в дек. 2002г. в соответствии с распоряжением президента М.Сукарнопутри был введен в действие комплекс мер по защите внутреннего рынка от недобросовестной иностранной конкуренции (Safeguard). Основные функции по реализации Safeguard возложены на антидемпинговый комитет. Его задачи и штаты должны быть существенно расширены с тем, чтобы это ведомство могло реально отслеживать угрозы индонезийской промышленности со стороны иностранных конкурентов, разрабатывать меры по защите внутреннего рынка и затем контролировать их практическое применение. Система Safeguard может предусматривать повышение ввозных пошлин на те или иные виды товаров, если их объем и темпы поступления на индонезийский рынок создадут угрозу для местных производителей, или полный запрет импорта этих товаров фирмами, которые не являются их непосредственными производителями. В случае РИ такими товарами могут стать прежде всего сахар, текстиль и стальной прокат. Индонезийцы ссылаются на то, что к подобным мерам прибегают почти все члены ВТО.

В плане реализации катарских договоренностей в Джакарте с особым вниманием следили за выполнением решения о расширении доступа развивающихся стран к передовым достижениям медицины, включая подготовку соглашения о разрешении этим странам производить лекарства против СПИДа, в т.ч. без учета всех требований, связанных с соблюдением авторских прав, и критически воспринимали позицию США, которые блокировали этот процесс.

В условиях резких колебаний цен на сырую нефть, наблюдавшихся в течение 2002г., Индонезия как член ОПЕК всемерно поддерживала усилия по сохранению их в диапазоне 22-28 долл/бар. при заложенных в бюджет 2002г. — 22 долл/бар. РИ положительно отреагировала на принятое в рамках ОПЕК решение, начиная с янв. сократить совокупную добычу и экспорт нефти на 1,5 млн.бар. в день. В результате производство нефти в Индонезии в течение года в среднем составляло 1,26 млн.бар. в день при предусмотренных бюджетом 1,32 млн.бар. Одобренный в нояб. 2002г. парламентом госбюджет на 2003г. предполагает добычу нефти в размере 1.27 млн.бар. в день при средней цене 22 долл/бар.

В Джакарте в целом разделяли согласованную точку зрения организации относительно общемировых политических и экономических факторов, помимо деятельности ОПЕК определяющих динамику цен на нефть. Так, в экономическом плане признавалась важная роль не входящих в картель стран-экспортеров нефти, прежде всего России. Наиболее заметным политическим моментом, влиявшим на ценообразование, называлась угроза нанесения американцами удара по Ираку.

Ассоциация производителей кофе. Индонезия выражала готовность к обсуждению совместных

мер по предотвращению дальнейшего падения цен на этот продукт, снизившихся к началу года до 300–368 долл./т. в зависимости от сортности. Индонезия экспортирует 420–500 тыс.т. кофе в год, отставая от Вьетнама (900 тыс.т.), но несколько опережая Индию (325 тыс.т.), а в целом эти три страны производят 20% мирового урожая данной культуры. В этом контексте министр промышленности и торговли РИ Р.Суванди заявляла о готовности страны временно складировать до 100 тыс.т. кофе в случае получения необходимых для этих целей 300 млрд. рупий (30 млн.долл.). В рамках совместных усилий по стабилизации цен на кофе Индонезия, Индия и Вьетнам вели переговоры о создании трехстороннего консорциума с целью более тесной координации действий в данном направлении. На этом фоне в Джакарте положительно восприняли происшедший в нояб. 2002г. единовременный скачок цен на кофе, чему способствовали появившимися прогнозы относительно позднего созревания этой культуры во Вьетнаме и ухудшение погодных условий в Бразилии.

Сотрудничество производителей каучука (Tripartite Rubber Cooperation) — эта организация была создана в 2000г. Индонезией Малайзией и Таиландом — РИ взяла на себя обязательство по сокращению в 2002–03гг. производства и экспорта этого вида сырья на 60 и 75 тыс.т. с целью повышения уровня цен как минимум до 0,7 долл. за 1 кг. В марте 2002г. они составляли 0,45 долл. за 1 кг. при 1,5 долл. в 1995 и 1,05 долл. в 1997гг. Частично уменьшение объема производства предполагалось достичь за счет замены старых посадок и введения запрета на расширение площадей каучуковых плантаций. Индонезия экспортирует до 90% получаемого ею каучука. В 2000г. объем его экспорта составил 1,38 млн.т. на 888,62 млн.долл., а объем производства в 2001г. достиг 1,55 млн.т.

В авг. 2002г. Индонезия, Малайзия и Таиланд на о. Бали подписали Меморандум о взаимопонимании, предусматривающий создание Трехстороннего консорциума производителей каучука (International Tripartite Rubber Company), задачей которого была названа более тесная координация усилий сторон в вопросах ценообразования. О важности этого события свидетельствует присутствие на церемонии подписания документа руководителей трех стран — президента Индонезии М.Сукарнопутри, премьер-министра Малайзии М.Махатхира и премьер-министра Таиланда Т.Шинаватры. В ходе состоявшейся беседы стороны подтвердили свои обязательства о сокращении, начиная с 2002г. объема производства каучука на 4% и его экспорта на 10% в год. В 2002г. экспорт этого вида сырья Индонезией не должен превысить 1,23 млн.т., Таиландом — 1,93 млн.т. и Малайзией — 227 тыс.т. В качестве еще одной меры по поддержанию приемлемого уровня цен на каучук была названа скупка его у фермеров-производителей для последующего складирования и временного изъятия из рыночного оборота. На начальном этапе на эти цели было решено выделить 225 млн.долл. при общей необходимой сумме в 3 млрд.долл. Между тем к концу года актуальность указанных шагов несколько снизилась по объективным причинам — сокращение урожайности каучуконосов из-за неблагоприятных погодных условий и повышение спроса на этот вид сырья со стороны КНР.

26–27 нояб. в Джакарте проходила конференция Ассоциации стран производителей натурального каучука (ANRPC), куда помимо Индонезии, Малайзии и Таиланда входят также Индия, Папуа — Новая Гвинея, Сингапур, Шри Ланка и Вьетнам. Участники встречи, перед которыми со вступительным словом выступила министр промышленности и торговли РИ Р.Суванди, обсуждали проблемы производства, маркетинга, ценообразования, а также вопросы повышения уровня научных исследований по каучуку.

МВФ

Отношения с Международным валютным фондом развивались в целом стабильно и без каких-либо заметных срывов. На конец 2002г. общий объем предоставленных Индонезии займов МВФ в рамках ныне действующей программы (завершается в 2003г. и предусматривает выделение Джакарте в общей сложности 5 млрд.долл.), составил 3 млрд.долл. (к концу дек. прошлого года, — 1,5 млрд.долл.), а общий долг РИ фонду достиг 10 млрд.долл. Совокупный внешний долг правительства РИ другим донорам на конец года равнялся 62,02 млрд.долл. Из них 26,012 млрд.долл. — заимствования, сделанные на двусторонней основе, 20,506 млрд.долл. — на многосторонней, 14,398 млрд.долл. — экспортный кредит и 661,792 млн.долл. — коммерческий кредит.

МВФ сохранял предельно жесткий подход к Индонезии. Предоставление помощи фондом увязывалось с пересмотром наиболее важных аспектов экономической политики Джакарты (ускорение приватизации, в т.ч. ведущих банков, повышение налогов и цен на ряд социально значимых товаров и услуг, отказ от планов утверждения нового статуса центробанка, предусматривающего его ответственность перед правительством и парламентом). В 2002г. имело место дальнейшее усиление контроля МВФ над индонезийской экономикой. Наиболее отчетливо это проявилось в период работы над госбюджетом на 2003г. когда Джакарте пришлось изменить практически все базовые показатели (предполагаемые темпы роста, уровень бюджетного дефицита, размер инфляции, курс национальной валюты) в связи с ухудшением экономической ситуации после терактов на о-ве Бали 12 окт.

Наиболее серьезным шагом, предпринятым Джакартой под давлением МВФ, можно считать продажу малайзийской финансовой компании Commerce Asset Holding Berhad 51% госпакета акций одного из крупнейших в Индонезии Банка Ниага. На очереди — банки «Данамон» и «Мандири», составляющие основу финансовой системы страны. На 2003г. намечены планы продажи в частные руки еще 10 госкомпаний и банков. В их числе Bank Rakyat Indonesia, строительная фирма PT Adhi Karya, газораспределительная компания PT Perusahaan Gas Negara, домостроительная фирма PT Pembangunan Perumahan, компания по обслуживанию аэропортов Angkasa Pura II, брокерская фирма Danareksa Securities, страховая компания Asuransi Kredit Indonesia, а также занимающиеся промышленным строительством государственные компании Kawasan Berikat Nusantara, Jakarta Industrial Estate Pulo Gadung и Surfbaya Industrial Estate Rungkut. К этому перечню могут быть добавлены Bank Tabungan Negara (Сберега-

тельный банк), Bank Negara Indonesia и Indofarma pharmaceutical firm.

Индонезийские руководители не скрывали, что сотрудничество с МВФ и выполнение его жестких условий носит вынужденный характер, а в случае улучшения экономической ситуации республика отказалась бы от подписания новой программы помощи и смогла бы приступить к планомерному погашению задолженности фонду. В качестве своего рода ориентира рассматривался пример России, которая, как отмечалось, «нашла в себе силы преодолеть зависимость от МВФ».

По указанию руководства «экономического блока» кабинета министров правительственные эксперты Индонезии приступили к разработке «стратегии выхода» из программы активного сотрудничества с Международным валютным фондом, которое в течение последних нескольких лет играло заметную роль в обеспечении финансовой стабильности страны, при сохранении членства РИ в этой организации. «Стратегия выхода» должна прежде всего предусматривать порядок обслуживания и погашения индонезийского долга МВФ, достигающего 10 млрд.долл. Одновременно предстоит решить вопрос о характере дальнейших взаимоотношений с финансовыми донорами, входящими в Консультативную группу по Индонезии, поскольку партнерство с МВФ служило для них серьезной гарантией платежеспособности Джакарты. Без такой гарантии РИ будет труднее рассчитывать на принятие группой коллективного решения о реструктуризации внешнего долга по линии Парижского и Лондонского клубов кредиторов. Платежи по внешним обязательствам в 2003г. должны составить 18 млрд.долл. (6 млрд.долл. — госдолг и 12 млрд.долл. — задолженность частных корпораций).

В этой ситуации акцент в случае необходимости предполагается сделать на достижение договоренностей о переносе сроков платежей на двусторонней основе с отдельными странами и организациями-кредиторами. Аналогичным образом предполагается решать вопросы и о получении новых займов. В качестве первоочередных источников дополнительных финансовых поступлений на сравнительно льготных условиях рассматриваются Япония, Малайзия, Сингапур, Китай, Южная Корея и Финляндия. Из политических соображений о готовности «заменить» собой МВФ для Индонезии неоднократно заявляли в США.

Для снижения долгового бремени Индонезия намерена активизировать усилия по продвижению схемы зачета в качестве погашения долга сумм, отпускаемых правительством на финансирование программ охраны окружающей среды, развития образования, борьбы с бедностью, которые могут иметь статус международных (debt swap). Вместе с тем пока интерес к этой схеме проявляют лишь Германия (она согласилась сократить индонезийскую задолженность на 50 млн. марок при общей сумме долга 3,1 млрд.долл.), Великобритания, Франция и отчасти Япония, которая обещала рассмотреть данный вопрос после достижения результатов в его решении другими государствами.

Еще одним вопросом, требующим решения, после завершения программы взаимодействия с фондом, является организация мониторинга разрабатываемых индонезийским правительством экономических программ, которые в последние

несколько лет, осуществлялись специально посещавшими Индонезию в этих целях «командами» экспертов МВФ. В этом отношении Джакарта надеется на помощь других структур (Всемирный банк, КГИ), а также продолжает рассчитывать на содействие фонда, который может и далее давать оценки усилиям РИ в области экономики, хотя теперь уже и без предоставления финансовых субсидий. Прекращение прямой поддержки со стороны МВФ, как полагают, потребует от Индонезии большей собранности, ответственности и финансовой дисциплины.

Индонезийские представители признают, что решение не продлевать программу сотрудничества с МВФ носит во многом популистский характер и в преддверии выборов 2004г. преследует цель повысить авторитет правительства в глазах населения и общественности, критикующих фонд за неэффективность предлагаемых им программ. Нельзя исключать, что новому руководству страны, которое будет сформировано по итогам выборов, в конце концов придется вернуться к широкомасштабному сотрудничеству с МВФ под воздействием объективных экономических факторов.

ИОРДАНИЯ

Экспорт

Объем экспорта за 9 мес. 2002г. составлял 1,6 млрд.долл., объем импорта — 3,66 млрд.долл. По объему экспорта иорданских товаров основными торговыми партнерами являлись: страны ЕС — 3%, арабские страны — 28%, Индия — 10%, Ирак — 20%, США — 18%, другие страны — 21%.

Импорт товаров в Иорданию осуществлялся из: стран ЕС — 30%, арабских стран — 25%, Японии — 3%, США — 8%, Китая 6% и других стран — 28%.

Валютный курс иорданского динара за 1998-2002гг. не изменился: **1 иорд. динар = 1,412 долл.**

В 2002г. правительством не были устранены структурные диспропорции в отдельных отраслях экономики с превалированием госсектора, нерентабельностью ряда крупных предприятий в области энергетики, авиации, ж/д транспорта, водного хозяйства. Сохранилась тенденция зависимости развития экономики королевства от иностранной помощи, в т.ч. и от льготных поставок иракской нефти.

Правительству приходилось действовать в жестких финансовых рамках. В своих расчетах правительство не могло не учитывать последствия снижения таможенных тарифов как одного из условий вступления Иордании в ВТО, требований МВФ, связанных с необходимостью сокращения дефицита бюджета и необходимости обслуживания значительного внешнего долга. Правительство королевства будет вынуждено прибегать к реализации непопулярных мер в области социально-экономической политики.

В 2002г. в Иордании оперировали 19 банков с общим капиталом в 400 млн.дин. В 2003г. правительство Иордании планирует развитие экспортной базы, увеличение в цене экспортного товара доли переработанного сырья, готовых изделий, расширение и модернизацию фармацевтических производств. Будет продолжен импорт передовых технологий, машин и оборудования, а также сырьевых товаров для экспортного производства. Осо-

бое внимание будет уделяться высокоэффективным некапиталоемким производствам.

Таможенное, валютное, налоговое, инвестиционное, тендерное, имущественное законодательство Иорданского Хашимитского Королевства в 2002г. не претерпело изменений. Однако по некоторым законодательным актам были приняты дополнения и изменения в части дальнейшей либерализации внешнеэкономической деятельности.

В 2002г. был рассмотрен проект закона о запрещении нечестной конкуренции. Согласно этому проекту закона, цены на товары и услуги должны предлагаться покупателям в соответствии с нормами рынка и регулироваться свободной конкуренцией. Проект закона запрещает практику или сговор, на основании которых может быть нанесен ущерб конкуренции, а также запрещает перевозить товары по демпинговым ценам.

Наиболее важные межправительственные соглашения по торгово-политическим и экономическим вопросам, подписанные в 2002г.:

– 2 фев. министром муниципальных и сельских дел и окружающей среды с германским агентством по техсодействию, о расширении технической помощи Королевству в последующие 4г.;

– 7 марта министерство планирования Иордании и посол Канады подписали меморандум, в соответствии с которыми Канада предоставит безвозмездно 3,5 млн. кан.долл. (2,2 млн.долл.) на поддержание программ развития министерства образования Иордании по внедрению информационной и коммуникационной технологий в национальную систему образования;

– 14 апр. с ЕС, ЕС предоставит королевству 20 млн. евро на поддержку реформ, включая приватизацию в сфере услуг, находящейся в госсобственности;

– 30 апр. со Словакией, будет учрежден совместный комитет по изучению путей расширения двухстороннего сотрудничества, включая оздоровительный туризм и торгово-экономическое сотрудничество;

– 1 мая вступило в силу Европейско-Иорданское ассоциированное Соглашение, в рамках европейско-средиземноморского партнерства, объединяющего 15 европейских стран и 12 стран Средиземноморья;

– 29 мая с Италией, Иордания будет оказывать содействие в рекламе и продаже итальянских продуктов;

– 30 мая с США, о представлении королевству безвозмездной помощи. США предоставят: 45 млн.долл. на реконструкцию и строительство водных проектов, а также на управление водными ресурсами королевства; 12,5 млн.долл. на здравоохранение;

– 11 июня начальник объединенных штабов Иордании и посол Италии подписали Соглашение о военном сотрудничестве двух стран;

– 23 июня с Кувейтом, о сотрудничестве в использовании стандартов и порядке проведения измерений;

– 20 авг. с США, о безвозмездной помощи в 417 тыс.долл. для проводной телефонной сети;

– 30 сент. с США, о безвозмездной помощи в 85 млн.долл. для помощи в финансировании социально-экономического плана развития страны;

– 13 окт. с Литвой, о защите инвестиций; 15 окт. с Литвой о торговле;

– 15 окт. с Саудовской Аравией о морской транспортировке грузов;

– 21 окт. с Италией, о предоставлении безвозмездной помощи в 2,2 млн. евро для иорданской Корпорации экспортного развития и коммерческих центров;

– 29 окт. с Египтом, о морской транспортировке грузов и пассажиров;

– 17 нояб. с Ю. Кореей, об избежании двойного налогообложения;

– 21 нояб. с Францией, об отсрочке погашения платежей части иорданского долга;

– 21 нояб. с Ираком, ежегодное соглашение по поставкам нефти из Ирака в обмен на иорданские товары;

– 9 дек. с Норвегией, о безвозмездной помощи в 1 млн.долл. для изучения возможности использования соленой воды в долине реки Иордан, изучения окружающей среды и высокотехнологичных проектов министерства планирования Иордании;

– 16 дек. с Белоруссией, о торгово-экономическом сотрудничестве, а также об инвестиционном сотрудничестве.

Инвестиции

Инвестиционная политика Иордании в 2002г. была направлена на создание благоприятных условий для вложения инокапитала в экономику страны, в укрепление производства и экспортного потенциала, в расширение производства импортзамещающей продукции, укрепление энергетического, промышленного и водохозяйственного секторов экономики. Разрешался беспрепятственный вывоз из Иордании полученных прибылей, а также их вложение в расширение имеющегося производства или другие предприятия и отрасли.

Основными направлениями развития инвестиционного сотрудничества являются.

Энергетика: расширение электростанции «Рехаб», поставка и пуск в эксплуатацию дополнительной газовой турбины мощностью 100-150 мвт.;

– строительство электростанции мощностью 450 мвт. Разработка газового месторождения «Риша», включая строительство газовой электростанции;

– расширение электростанции мощностью 100-300 мвт. в южной части страны; строительство ветряных электростанций общей мощностью 75-90 мвт. в различных районах страны;

– разработка месторождений сланцевой нефти; строительство нефтепровода Ирак (Аль-Хадита)-Иордания (Зарка);

– строительство ЛЭП 132 кв. Амман-Тарек, 30 кв. км.; 400 кв. Амман (северная подстанция) – Амман (южная подстанция), 40 кв. км.; 400 кв. Амман-Аль-Самра, 50 кв. км.;

– строительство газопровода Акаба-Северная граница Иордании.

Промышленность. Строительство предприятия по производству: 25000 т/год металлического магния; 50000 т/год окиси магния и 10000 т/год побочных продуктов; 40000 т/год брикетированного тугоплавкого магния; 200000 т/год углекислой соды; станции опреснения воды в г.Акаба.

Здравоохранение. Строительство госпиталей и клиник.

Транспорт и телекоммуникации. Строительство железных дорог Ирак-Иордания, Зарка-Акаба,

Амман-сирийская граница через Зарку с ответвлением в Ирбид, Амман-Сувейли-Салт. Разработка и внедрение информационной системы для департамента водного хозяйства.

Образование. Строительство и оснащение школ.

Туризм. Строительство туркомплексов, в Акабе и прибрежной зоне Мертвого моря.

Водное хозяйство: строительство водоводной системы Дисы-Амман; интеграционное развитие южной и восточной частей прибрежной зоны Мертвого моря; строительство плотины «Аль-Вахда»; строительство водоопреснительной станции протяженностью 22км.; проведение очистных работ на плотине «Бен Талал». Никаких ограничительных или предпочтительных мер к России как государству-партнеру в инвестиционном сотрудничестве отмечено не было. Российские компании, также как и другие инокомпании, на равных условиях принимали участие в тендерах по инвестиционному сотрудничеству. Предпочтения или ориентации Иордании в инвестиционной деятельности, на другие государства отмечено не было.

В связи с недостаточностью разведанных источников углеводородного сырья на территории королевства правительство пытается диверсифицировать источники энергоресурсов для избежания полной зависимости от стран-поставщиков.

Строительство газопровода от порта Акаба на Красном море до электростанции Рехаб и Самра, расположенных на севере Иордании. Общая протяженность газопровода – 370 км. Иорданский газопровод будет являться составной частью регионального проекта поставки египетского природного газа в Иорданию, Ливан, Сирию и далее в Европу.

Предусматривается, что компания выигравшая тендер, будет строить, эксплуатировать и являться собственником этого газопровода в течение 30 лет, т.е. правительство Иордании ничего не инвестирует в строительство и эксплуатацию этого газопровода.

Технико-экономическая целесообразность строительства этой газовой нитки, ее окупаемость в зависимости от политической и экономической конъюнктуры, является риском для инвестора.

Строительство нефтепровода от иракской границы до иорданского НПЗ в г.Зарке. Общая протяженность иорданской части нефтепровода – 300 км. Иорданский нефтепровод будет являться составной частью нефтепровода от иракской скважины в Хадите. Строительство иорданской части нефтепровода будет осуществляться на условиях ВООТ, т.е. правительство Иордании ничего не инвестирует в строительство и эксплуатацию этого нефтепровода. Иорданцы понимают, что окупаемость их части нефтепровода будет зависеть от политической конъюнктуры в регионе и поэтому вентиль со стороны Багдада может быть перекрыт в любой момент и окупаемость этой нитки может оказаться под сомнением.

Наглядным примером такого рода действиям может служить решение в 1990г. Саудовской Аравии по политическим соображениям прекратить поставку нефти в Иорданию.

Поэтому проекты, в которых явно и с большим запасом не просматривается экономическая эффективность, имеется прямая зависимость от других стран-участниц проекта, правительство с уче-

том скудности королевской казны, политической и экономической конъюнктуры в регионе предпочитает не инвестировать в строительство, а строить на условиях ВОО или ВООТ.

Что касается проектов с явным запасом прочности экономической эффективности и не зависящих от политической конъюнктуры, то правительство частично или полностью планирует финансирование строительства таких проектов. Примером этому являются планы правительства по строительству водоводной системы Дисы-Амман протяженностью 325 км. и стоимостью 700 млн.долл.

Тендеры в Иордании объявленные в 2002г.:

– Тендер министерства воды и ирригации Иордании на сдачу в аренду земли на Восточном побережье Мертвого моря для инвестирования в туристические проекты;

– «Араб Поташ» на предквалификацию на выполнение работ на условиях «под ключ» по расширению тепловой станции;

– минобразования на поставку оборудования;

– тендер иорданской фосфатной компании на поставку 12 тыс.т. гидроксида мокрого алюминия;

– министерства воды и ирригации Иордании на предквалификацию на строительство плотины «Аль-Вахда»;

– фосфатной компании на поставку 40 тыс.т. охлажденного ангидрида аммония;

– министерства энергетики и минеральных ресурсов Иордании на оказание консультационных услуг по строительству ветряных электростанций мощностью 75-90 мвт.;

– муниципалитета г.Аммана на строительство моста длиной 425 м. в Аммане;

– минобразования Иордании на поставку химического, электротехнического и др. оборудования;

– нефтеперерабатывающей компании на поставку 280 тыс.шт. газовых баллонов;

– минобразования на модернизацию школьных мастерских;

– электрической генерирующей компании на реконструкцию и установку электрооборудования для двух газовых турбин на электростанции Рехаб;

– муниципалитета г.Аммана на выполнение проекта по переработке твердых отходов производства;

– фосфатной компании на поставку 4565 м конвейерной ленты со стальным кордом;

– фосфатной компании на предквалификацию на выполнение работ по достижению проектных мощностей предприятия фосфатной компании;

– электрической компании на выполнение проектных и строительных работ, поставку и пуск оборудования в эксплуатацию для расширения подстанций 132/22 кв. в Рехабе, Зарке и Аль-Хасане.

ИРАН

Инвестиции

В 2002г. инвестиционная политика Ирана продолжала формироваться на основе закона о третьем пятилетнем плане социально-экономического развития страны. Выполнение инвестиционных программ является обязательным для государственного сектора. Инвестиционная активность частного

сектора поощрялась методами экономической политики. По оценкам, ежегодно стране требуется до 10 млрд.долл.

По признанию замминистра экономики и финансов ИРИ Карбасиана в 1992-2002гг. объем накопленных прямых иностранных инвестиций в иранскую экономику составил 4,6 млрд.долл. Правительством подчеркивается успешная реализация политики привлечения иностранных инвестиций на условиях buy-back, т.е. на условиях возврата вложенных средств продукцией предприятия, в строительство которого осуществлялись инвестиции. Накопленные инвестиции на условиях buy-back на конец иранского 2002/03г. оцениваются в 28,9 млрд.долл.

Основными инвесторами в экономику Ирана являются Германия, Нидерланды, Великобритания, Бельгия и Кувейт. Крупные иноинвестиции направлялись в топливно-энергетический комплекс страны, а также на строительство предприятий по производству полиэтилена, бумажной продукции и автомобилей.

Правительство принимало меры по приданию экономике большей инвестиционной привлекательности. Эти меры включали повышение активности Ирана во внешнеэкономической сфере, совершенствование и модернизацию правовой базы, регулирующей инвестиционный рынок страны.

В июле 2002г. вступил в силу **новый закон о привлечении и защите иноинвестиций**. Этот закон является шагом вперед по пути либерализации режима иноинвестиций и улучшения инвестиционного климата в стране в целом и призван заменить аналогичный закон, действовавший в Иране с 1955г.

Новый закон имеет определенные преимущества для иноинвесторов. Предусматривается равенство национальных и иноинвесторов, снимаются ограничения на участие иноинвесторов в полностью госсекторах иранской экономики, упрощается процедура выдачи лицензии инвестору, предусматривается решение спорных вопросов не только в иранских судах, но и в любом международном судебном органе. Предусмотрено расширение списка льгот (таможенных, налоговых, визовых) для иноинвесторов. Одним из важнейших положений нового закона является предоставление иноинвестору гарантий со стороны государства.

Законодательство запрещает передачу в собственность иностранцам природных ресурсов страны. Для иноинвесторов недоступны широко распространенные в мировой практике инвестиционные сделки на условиях раздела продукции и концессии, остается ограниченным вывоз прибыли через банки. Запрещена деятельность инокапитала в банковской сфере (за исключением свободных торгово-экономических зон), не разрешается регистрация и самостоятельная производственная деятельность филиалов инофирм на территории Ирана. Практически невозможно создание совместных предприятий с преобладанием иностранной доли в уставном капитале.

Существующие ограничения и высокие ставки налогообложения сдерживают прямые иностранные инвестиции в экономику Ирана. За последние 2-3г. реальный приток иностранных инвестиций в экономику страны не превышал 1 млрд.долл. в год, причем прямые иноинвестиции практически отсутствовали.

В связи с указанными ограничениями иностранный капитал в Иране может функционировать двумя путями, условно называемыми: Buy-back и Finance. В первом варианте иранская сторона рассчитывается с инвесторами либо поставками продукции с построенного объекта, либо посредством продажи продукции третьему лицу, которое осуществляет расчеты с инвестором.

По системе Finance инвесторы осуществляют финансирование, а иранская сторона расплачивается валютой после ввода объекта в эксплуатацию. Оба варианта на практике не нацеливают иностранного подрядчика, как в случае классического инвестиционного сотрудничества, на повышение эффективности проекта, а сводят его участие в проекте к предоставлению инженерных, строительных и иных услуг для скорейшего получения обусловленной в контракте выручки. Указанные схемы финансирования работ иностранного подрядчика сложно применять в проектах высокой степени риска, таких как разработка новых месторождений.

В новом законе о поддержке и защите иноинвестиций содержится еще одна схема инвестиционного сотрудничества с инофирмами на территории Ирана – Build-Operate-Transfer. Суть этой схемы в том, что возврат капитала и прибыли иноинвестору обеспечивается рентабельностью построенного предприятия. Права собственности на вложенный капитал, овеществленный в виде работающего предприятия, сохраняются за иностранной компанией до момента его полной амортизации. Это положение содержит элемент концессии и увеличит инвестиционную привлекательность иранской экономики для иноинвесторов.

Как в большинстве развивающихся стран, режим налогообложения в Иране далек от эффективного и поэтому не создает благоприятных условий для инвесторов. Для улучшения инвестиционного климата в стране иранские власти в 2002г. принимали меры по наведению порядка в области налогообложения, упрощения формальностей, связанных с исчислением прибылей, осуществлением расчетных и других банковских операций при реализации инвестиционных проектов.

В фев. 2002г. были изменены ставки численности налогов на доходы от предпринимательской деятельности, как физлиц, так и корпораций. Если до этого высокие доходы облагались налогами в 54%, а низкие – 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, как ожидается, будут стимулировать инвестиционную активность.

В марте 2002г. приняты меры по установлению единого плавающего курса обмена валюты по котировкам Тегеранской валютной биржи для всех экспортно-импортных операций и расчетов с бюджетом по пошлинам, налогам и сборам во внешней торговле. Правительство отказалось от требования обязательной продажи валютной выручки от экспорта нефтепродуктов. В 2002г. создан специальный фонд экспортных гарантий, который будет компенсировать возможные потери

экспортеров нефтяных товаров, в случае неблагоприятного изменения конъюнктуры мировых цен на эти товары. Для импорта большинства товаров отменено условие получения специальных лицензий, в целом реализуется политика перехода к тарифным мерам регулирования импорта.

В целях расширения притока иностранного капитала в форме прямых инвестиций иранское правительство создает особые условия в свободных торгово-экономических зонах, в которых вводится более либеральный и привлекательный режим для иностранного капитала. Режим свободных торгово-экономических зон разрешает создание производственных компаний со 100% иностранным капиталом. Предприниматели освобождаются от уплаты налогов в течение 15 лет. В свободных зонах теперь разрешается создание частных банков и других кредитных учреждений в форме открытых и закрытых акционерных компаний с привлечением иностранного капитала, могут создаваться частные страховые компании и открываться отделения иностранных банков. Сняты ограничения на валютные расчеты физических и юридических лиц по внешним операциям.

Иранские руководители заявляют о гарантиях того, что иностранные капиталы в Иране не будут подвергаться рискам, в т.ч. национализации, реквизиции. А если такое вдруг произойдет, то правительство обязуется возместить капитал по рыночной стоимости. Правительство гарантирует, что при заключении инвестиционных соглашений налоговое законодательство, действующее во время заключения соглашения, будет оставаться для этого соглашения неизменным на весь срок его действия. И если даже на этот период будет принято новое законодательство, то оно обратной силы на заключенное соглашение иметь не будет.

В 2002г. основными отраслями, в которые направлялись иностранные капиталовложения, являлись нефтегазпром и нефтехимия, черная и цветная металлургия, горнодобыча, теплоэнергетика, перерабатывающая промышленность, строительство, транспорт и связь. Среди наиболее крупных внешних инвесторов в иранскую экономику — нефтегазовые компании «ТотальФина-Эльф» (Франция), «Петронас» (Малайзия), ЭНИ и «Аджип» (Италия), «Роял Датч Шелл» (Англия/Голландия).

Положительным откликом международного сообщества на либерализацию иранской экономики можно считать решение Всемирного банка о предоставлении Ирану впервые почти за 30 лет инвестиционного кредита в 2 млн.долл. на создание иранской лизинговой компании. ЦБ ИРИ в 2002г. впервые осуществил два выпуска и продажу в Европе иранских ГКО (евробондов) с доходностью соответственно 8,75% и 7,75%. Несмотря на оппозицию со стороны США, Всемирный банк объявил о своих планах выделить новые займы Ирану.

Отмечается рост активности на внутреннем рынке капиталов, хотя обороты ценных бумаг иранских предприятий на Тегеранской товарно-фондовой бирже незначительны. По данным министерства экономики и финансов, в 2002г. объем продаж акций иранских предприятий и компаний вырос на 90% и составил 14800 млрд. риалов, а в количественном — на 23% и составил 2 млрд. акций, в торгах участвовали 330 предприятий и компаний.

Принимаемые меры поддержки инвестиционной активности сопровождаются реализацией объявленной правительством программы приватизации. По заявлению замминистра экономики и финансов Ирана, в 2002г. акции госпредприятий общей стоимостью 3000 млрд. риалов перешли в управление частного сектора, при плане приватизации 6000 млрд. риалов.

ОИК и Группа Д-8

В 2002г. Иран играл также активную роль в деятельности Организации исламской конференции (ОИС-ОУК), используя ее для укрепления своих позиций среди мусульманских стран, прежде всего, в области межгосударственных отношений. Иранским руководством был продолжен курс на установление более тесных экономических отношений с рядом ведущих исламских государств в рамках «группы Д-8» (Иран, Индонезия, Бангладеш, Пакистан, Турция, Малайзия, Египет, Нигерия). Иран постоянно участвует в работе «группы-77», созданной развивающимися странами в 1964г. Высшим руководящим органом группы является совещание министров иностранных дел, созываемое накануне ежегодной сессии Ассамблеи ООН.

8 2002г. Иран продолжил сотрудничество с Всемирной продовольственной и с/х организацией ООН (ФАО). 9 марта 2002г. в Тегеране проведена 26-ая региональная конференция ФАО. В работе форума приняли участие министры и специалисты из 29 стран Ближнего и Среднего Востока. На конференции рассмотрены проблемы сельского хозяйства, рыболовства и производства продовольствия. Участники форума обсудили проблему борьбы с последствиями засухи и недостатком водных ресурсов. Это самая важная проблема для стран-участниц конференции. Занимая 12% территории земного шара, они обладают 2% мировых запасов питьевой воды.

Внешняя торговля

Внешнеторговый оборот Ирана в 2002г. составил 45,3 млрд.долл., в т.ч. экспорт — 24,3 и импорт — 21 млрд.долл. Основную долю иранского экспорта (80%) составляет сырая нефть, поступление от экспорта которой является основой доходной части платежного баланса и в целом экономического благополучия страны.

Внешняя торговля Ирана, в млрд.долл.

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Товарооборот.....	33,7	42,6	38,7	45,3
Экспорт, в т.ч. нефтяной.....	21,0	3,4	28,3	3,7
Импорт.....	12,7	14,3	17,1	21,0
Сальдо.....	+8,3	+14,0	+4,5	+3,3

Товарная структура нефтяного экспорта Ирана в 2002г.

	млн.долл.	% к итогу
Ковры ручной работы.....	545	11,6
Металлопродукция.....	400	8,5
Газ.....	394	8,4
Фисташки.....	301	6,4
Промышленная продукция.....	239	5,1
Одежда.....	145	3,1
Продукция нефтехимии.....	140	3,0
Битум, смолы.....	103	2,2
Полезные ископаемые.....	94	2,0
Пищевые продукты.....	84	1,8
Прочее.....	2200	47
Итого.....	4700	100

В структуре иранского экспорта ненефтяных товаров по-прежнему преобладают ковры ручной работы, газ, стальной прокат и металлоизделия, фисташки, нефтехимические и химтовары. Отмечается увеличение темпов прироста импорта, объясняется ростом объемов инвестиционного сотрудничества в основном в нефтегазовом и энергетическом комплексе страны.

Иранские товары экспортируются в 180 стран. С 84 странами Иран имеет положительный торговый баланс. 50 государств только импортируют иранские товары и ничего не экспортируют в Иран.

Товарная структура импорта ИРИ в 2002г.

	млн.долл.	% от импорта
Машинотехническое оборудование.....	4200.....	20
Металл и металлопродукция.....	2000.....	10
Промышленно-энергетическое оборудование.....	1890.....	9
Пшеница.....	700.....	3,3
Химические товары.....	650.....	3,1
Пластмассы.....	640.....	3,0
Изделия химической промышленности.....	480.....	2,3
Фармацевтические товары.....	470.....	2,2
Жиры пищевые.....	380.....	1,8
Бумага и картон.....	360.....	1,7

В политике инвестиционного сотрудничества, импорта капитального оборудования преимущественно пользуются страны, готовые предоставлять Ирану кредитные линии для реализации конкретных инвестиционных проектов. Объем иностранных заимствований Ирана на конец 2002г. оценивается в 8 млрд.долл., который несколько увеличивается по сравнению с аналог. показателем пред.г. равным 7,3 млрд.долл. Наблюдается заметный рост объемов торговли Ирана со странами АТЭС. Основными внешнеторговыми партнерами Ирана в Азии являются Япония (товарооборот – 4 млрд. долл.), Китай (3,5 млрд.долл.), Южная Корея (4 млрд.долл.).

С Японией основными направлениями сотрудничества являются нефть, газ, нефтехимия, энергетика, транспорт. Иран продолжает оставаться одним из основных, после Саудовской Аравии и ОАЭ, поставщиков сырой нефти в Японию, хотя физические объемы ее экспорта в 2002г. несколько уменьшились по сравнению с 2001г. (-5%). В общем объеме товарооборота с Японией иранский экспорт нефти и нефтепродуктов составляет 75%. Япония поставляет в Иран промоборудование, станки, машины. Объем такого экспорта в Иран в 2002г. составил 900 млн.долл.

Япония вкладывает средства в освоение нескольких фаз газового проекта «Южный Парс» (1,2 млрд.долл.). 300 млн.долл. было предоставлено Японией для строительства НПЗ в Керманшахе. Такая же сумма была выделена для строительства металлургического завода в Езде. Между Ираном и Японией завершаются переговоры по схеме финансирования проекта освоения нефтяного месторождения «Азадеган», оцениваемого в 3 млрд.долл. В Иране работает около 50 японских фирм, ведущих бизнес в сфере торговли, производства, строительства, транспорта, банковского дела и страхования.

В 2002г. товарооборот Ирана с Китаем достиг 3,5 млрд.долл. Основной статьей иранского экспорта продолжает оставаться сырая нефть, однако постепенно увеличивается объем и ненефтяного экспорта. Китай участвует в сооружении объектов

топливно-энергетического комплекса Ирана, дорожном и гражданском строительстве, прокладке линий метро. Крупнейшая нефтяная компания «Синотек» начала реализацию контракта на разведку и разработку нефтегазового месторождения «Заварз». Китайские специалисты завершают строительство электростанций в Талегане, Шаханде и Араке. С министерством энергетики Ирана ведутся переговоры по привлечению китайских компаний к строительству новых электростанций и плотин. Подписано соглашение об участии Китая в строительстве автомагистрали «Тегеран-Север». Китайские специалисты будут задействованы в основном в прокладке туннельных участков на этой дороге. Общая длина туннелей составляет 32 км., а стоимость контракта – 180 млн.долл.

Товарооборот Ирана с Южной Кореей в 2002г. превысил 4 млрд.долл. Основными статьями южнокорейского экспорта в Иран являются суда, автомобили и продукция электроники. Из Ирана большую долю экспорта составляет сырая нефть, ковры, фисташки, икра. Корейский «Эксимбанк» выделил кредит в 2 млрд.долл. на 2002-06гг. для реализации ряда контрактов, реализуемых с помощью компаний из РК. Корейская компания «Хундаи» выиграла международные торги на доленое участие в осуществлении проекта по разработке 4 и 5 фаз газового месторождения «Южный Парс». Стоимость проекта 1,2 млрд.долл. Помимо этого, «Хундаи» продолжает работу на 1,2 и 3 фазах данного месторождения. Компания «Лаки Голдстар Констракшн» (LG) в сент. 2002г. подписала контракт стоимостью 1,6 млрд.долл. на разработку 9 и 10 фаз газоконденсатного месторождения «Южный Парс».

В завершающей стадии находится проект совместного производства автомобиля «Мусу» класса «Лендровер», который в 2003г. должен выйти на рынок Ирана. В Иране имеются представительства 18 южнокорейских фирм, в основном занимающихся производством бытовой электроники – телевизоров, компьютеров, видеотехники, мобильных телефонов.

Из других азиатских стран наиболее активные торгово-экономические отношения у Ирана установились с Индией, Турцией и соседями по Персидскому заливу – ОАЭ и Саудовской Аравией. В рамках международной программы восстановления экономики Афганистана ИРИ объявила о выделении на эти цели кредита в 560 млн.долл. Создаются совместные компании в производственной сфере, транспорте, торговле. Иран и Афганистан совместно с Индией договорились о создании транзитного пути, идущего через иранский порт Чабахар, территорию Ирана и Афганистана в страны Центральной Азии. Торговые отношения Ирана с Турцией также имеют значительный потенциал развития. Товарооборот между двумя странами в 2002г. превысил 1,2 млрд.долл.

Среди стран Западной Европы основными торговыми партнерами Ирана являются: Италия (товарооборот 3,6 млрд.долл. в год), Германия (2,3 млрд.долл.), Франция (1,8 млрд.долл.), Испания (1 млрд.долл.). От 70 до 90% объемов иранского импорта Италии, Франции, Испании, Греции, Голландии приходится на долю сырой нефти. В 2002г. страны ЕС импортировали из Ирана товаров на 6,5 млрд. евро, а экспортировали продукции на 7,3 млрд. евро. 80% импорта из Ирана в ЕС

составляют энергоносители, в основном сырая нефть. В Иран поставляются машины, оборудование, в т.ч. энергетическое для электростанций, различного рода механизмы, которые составляют 45% от общего экспорта ЕС в ИРИ. В целях расширения своего ненефтяного экспорта в страны ЕС Иран в настоящее время предпринимает меры по скорейшему заключению с данной организацией Соглашения о торговле. Прошло два раунда таких переговоров. В принципе стороны пока не могут согласовать ряд статей Соглашения, касающиеся обязательств соблюдения прав человека.

Экспорт Ирана в Италию достиг 2,4 млрд.долл. Большую часть его составляла сырая нефть. Италия экспортировала в Иран товаров на 1,2 млрд.долл. (промоборудование). Итальянские компании Eni и Agip участвуют в реализации обустройства 4 и 5 очередей газоконденсатного месторождения «Южный Парс» (60% доли в прибыли). В рамках реализации предоставленной Италией Ирану кредитной линии в 2 млрд.долл. сторонами достигнута договоренность о выделении кредита в 150 млн.долл. на развитие в ИРИ текстильной промышленности, кожевенного производства, добычи и обработки камня без гарантий ЦБ Ирана.

Итальянская компания «Сайпинг» подписала контракт на строительство 105 км. трубопровода на «Южном Парсе». Стоимость проекта составляет 120 млн.долл. Между Ираном и Италией завершаются переговоры по заключению первого контракта на строительство в ИРИ электростанции на условиях В.О.Т. Достигнута принципиальная договоренность о строительстве на условиях «бай-бэк» итальянцами алюминиевого завода производительностью 110 тыс.т. продукции в год.

ФРГ продолжает оставаться крупнейшим поставщиком машин, оборудования и других товаров в Иран, закупая в ИРИ нефтепродукты и традиционные товары иранского экспорта – ковры, фисташки, икру. Германия, импортируя из Ирана ненефтяной продукции на 350 млн.долл. в год, является одним из основных партнеров ИРИ по данному показателю. Иранская компания «Тайд ватер» и германская «Бас» подписали соглашение о создании на равных паях судоходной компании. Компания будет перевозить контейнерные грузы между северными и южными портами Персидского залива.

Между немецкой компанией КНД и иранской компанией «Сарудж» заключен контракт о строительстве цементного завода в Асалуе. На первом этапе будет вырабатываться 5500 т. клинкера в день, что в два раза больше, чем сейчас выпускает самый крупный цементный завод в стране. Стоимость проекта – 110 млн.долл. Германская фирма «Мерседес Бенц» завершает переговоры по совместному производству в Иране некоторых типов автомобилей как гражданского, так и военного назначения.

Французская компания «ТотальФинаЭльф», практически завершив работы на 2 и 3 фазах «Южного Парса», участвует в тендере на разработку 11 и 12 фаз данного месторождения. Французская компания «Кофлексин Текнип» заключила с Иранской национальной компанией нефтехимии контракт на строительство завода легкого полиэтилена в порту Асалуе, производительностью 300 тыс.т. в сутки, стоимостью 150 млн. евро.

Помимо этого, данная фирма выиграла тендер на инвестирование 4,2 млн.долл. в разработку, производство и оснащение нефтяных, газовых и нефтехимических предприятий Ирана.

Иранская национальная газовая компания подписала с французской компанией «Эльсуп» контракт на поставку в Иран 50 газовых турбин, которые будут использоваться для повышения давления в распределительных газовых сетях на 18 газовых станциях. Стоимость контракта 375 млн. евро. Франция выделила 11,8 млн. евро для инвестирования строительства завода по производству черепицы. Завод будет строиться в провинции Западный Азербайджан и должен войти в строй к концу 2003г. Продолжается реализация контракта по закупке у французской фирмы «Алстом» 20 и совместной сборке в Иране 80 локомотивов для Организации железных дорог ИРИ.

Предпринимаются шаги по поддержке местных производителей продукции и экспортеров. В случае необходимости государство идет на запретительные или ограничительные меры в отношении импорта ряда товаров. Остается полностью запрещенным для бытовых целей ввоз новой автотехники в Иран. Периодически вводятся дополнительные налоги и количественные ограничения на импортную металлопродукцию.

Предпринимаются меры по стимулированию ненефтяного экспорта. В этих целях созданы «Высший совет по ненефтяному экспорту», которым руководит президент ПРИ, а в его отсутствие первый вице-президент, «Центр развития экспорта», возглавляемый одним из заместителей министра торговли Ирана, «Фонд гарантирования иранского экспорта». В бюджете страны ежегодно предусматривается выделение средств, идущих на стимулирование (экспортная премия) и покрытие убытков экспортеров, В 2002г. на эти цели было выделено 125 млн.долл.

Связи с США

Американская точка зрения. Анализ американских изданий последнего времени свидетельствует, что в среднесрочной перспективе следует ожидать возрастания региональной роли Тегерана. Политика этой страны будет иметь существенное значение не только для стран Персидского залива и Ближнего Востока, но и для государств Центральной Азии.

Изначально, в силу географического фактора, Иран занимает важное стратегическое положение, являясь связующим звеном между странами Каспийского бассейна и Ближнего Востока, Кавказа и Южной Азии. Столь выгодное расположение побуждает заинтересованные страны рассматривать Иран как выгодный коммуникационный коридор, соединяющий Север-Юг и Восток-Запад. Но, кроме географического фактора, потенциал и значимость которого, видимо, еще не вполне реализованы, существует также ряд факторов, способствующих превращению Ирана в среднесрочной перспективе в региональную державу.

Экономический потенциал Ирана возрастает. Экономическая политика президента Хатами начинает давать свои результаты. Сейчас темпы экономического роста страны составляют 4-5% в год, что во многом объясняется состоянием дел в нефтяной отрасли.

Иран становится одним из ключевых игроков на мировом нефтяном рынке. Экспорт нефти и газа является основной статьей валютных поступлений государства (до 85%). Среди стран ОПЕК Иран находится на втором месте по объемам добычи нефти, составляющим 3,7 млн.бар. в день, из которых 2 млн.бар. экспортируется.

Иран занимает второе место в мире после Саудовской Аравии по запасам углеводородов, располагая 10% всех мировых запасов нефти и 20% (по другим данным — 15%) мировых запасов природного газа. Доходы от продажи нефти и газа в 2000-01 фин.г. составили 18,575 млрд.долл., что на 62,8% выше прошлогодних показателей.

Складывается благоприятная для Ирана ситуация, когда интересы этой страны совпадают с заинтересованностью многих государств в развитии экономических отношений с Ираном. Не случайно активизация торгово-политических контактов Ирана, ставшая заметной за последние полгода.

В 2002г. Иран провел переговоры и подписал двусторонние договоры об экономическом сотрудничестве с Алжиром, Арменией, Иорданией, Испанией, Италией, Ливаном, Марокко, Оманом, **Россией**, Саудовской Аравией, Сирией, Японией. Значительную долю торгово-экономического взаимодействия с данными странами составляют сотрудничество в области добычи, транспортировки иранской нефти и газа, осуществление совместных транспортных, коммуникационных проектов, сотрудничество в области нефтехимии, строительство гражданских объектов.

Иран открывается для зарубежных стран, которые хотят инвестировать в иранскую нефтегазовую промышленность. В стратегическом плане это неминуемо приведет к усилению региональной роли Ирана.

Показательно стремление Ирана усилить экономическое сотрудничество не только с арабскими странами, но и со своими крупнейшими партнерами — Японией, Россией, а также с государствами ЕС. Ожидается, что, несмотря на действие американского закона Д'Амато (1984г.), запрещающего развивать торгово-экономические связи с Ираном, в ближайшие 4-5 лет приток иностранных инвестиций в Иран составит не менее 7-8 млрд.долл. Не в последнюю очередь интерес к Ирану со стороны западных стран и Японии усилился и в связи с работами по открытию новых нефтяных и газовых месторождений.

Составной частью реализации экономической политики Ирана является его стремление максимально использовать свое выгодное геостратегическое положение в качестве наиболее удобного маршрута транспортировки нефти и газа.

Для Ирана эксплуатация старых, а также прокладка новых трубопроводов жизненно важна. Цель Ирана — стать важнейшей транзитной страной и обеспечить себе долю каспийских углеводородных ресурсов. Укрепление нефтегазовой отрасли иранской экономики, более эффективная эксплуатация старых нефтегазовых месторождений, а также открытие новых, приток иностранных инвестиций и высокая заинтересованность в развитии этой отрасли не только со стороны Ирана, но и зарубежных компаний, включая американские, — все это создает благоприятные условия для ускоренного развития иранской экономики.

В США понимают бесперспективность проведения своей прежней политики в отношении Ирана. В ближайшей перспективе, особенно с введением в эксплуатацию новых транспортных маршрутов, разработкой новых месторождений нефти и газа, следует ожидать активизации их экономического присутствия в Иране. Это не замедлит сказаться на усилении роли Ирана в регионе.

Иран переживает этап трансформации общественных отношений. Несмотря на тот факт, что Иран продолжает оставаться клерикальной страной с официально закрепленными конституцией формами госустройства, дающими большие полномочия религиозным структурам, продолжается активная либерализация иранского общества.

Проявлением курса либерализации, инициированного президентом Хатами, может служить все большая вовлеченность Ирана в мировой процесс глобализации в виде практически повсеместного распространения в стране передовых информационных, интернет-технологий. Президент Хатами обладает значительной поддержкой среди различных слоев населения, особенно среди средних слоев общества, представителей деловых кругов, (заинтересованных в расширении сотрудничества Ирана с различными странами), молодежи, студентов.

Во главу угла своей внешней политики Иран ставит, по мнению американских источников, следующие задачи: решение Каспийской проблемы; развитие сотрудничества с арабскими странами, государствами Центральной Азии и Кавказа; развитие отношений с США. Иран стремится к быстрейшему разрешению проблем в отношениях с различными странами, включая США, и проводит политику, направленную на активизацию сотрудничества. Пристальный интерес к Ирану в последнее время стали проявлять и США. Об активном внимании США к Ирану и иранским ресурсам свидетельствуют события после победы Дж.Буша на президентских выборах 2000г.

Еще в нояб. 1998г. США отказались контролировать сделки американских компаний с Ираном в области нефтехимической промышленности. В 2002г. исполнительный директор трех крупнейших американских нефтяных компаний провели переговоры с министром иностранных дел Ирана с целью обсуждения перспектив совместного сотрудничества. Одна из крупнейших американских компаний в нефтяном бизнесе «Халлибертон», возглавлявшаяся нынешним вице-президентом США Д.Чейни (до его назначения на эту должность), открыла свое торговое представительство в Тегеране, способствовала продвижению и разработке некоторых проектов с участием западных компаний в Иране.

Госсекретарь США К.Пауэлл также заявил о том, что у США и Ирана «существуют значительные разногласия по вопросам политики, но данные противоречия не должны исключать большего взаимодействия в области коммерции и взаимодействия для повышения уровня диалога между двумя странами».

И хотя немедленное улучшение отношений между Ираном и США в среднесрочной перспективе проблематично, тем не менее, существуют основания для их значительной активизации в будущем. Иран все более становится решающей силой в регионе Персидского залива. Иран начинает вы-

ступать как главный выразитель интересов исламского мира в борьбе Палестины против Израиля. Иран проводит политику консолидации со странами арабского мира. Он активизирует отношения с Саудовской Аравией, с которой он подписал недавно договор о безопасности, возобновляет дипотношения с Алжиром. Поэтому в урегулировании арабо-израильского конфликта все более будет приниматься в расчет позиция Тегерана, для которого это может стать важным рычагом давления на США.

В Иране происходит трансформация внутреннего режима. Курс на либерализацию общества и открытость Ирана Западу становится поступательным и неизбежным процессом, влекущим за собой активизацию экономического и политического сотрудничества. Возрастает роль принципа экономической целесообразности, давление американских нефтяных компаний, «нефтяное происхождение Дж-Буша». Понимание и лоббирование им интересов нефтяных компаний становятся решающим фактором политики новой администрации США, особенно в условиях решительной позиции стран ОПЕК противостоять давлению западных стран. В виду возможного спада производства в США новая администрация будет нацелена на активизацию экономического сотрудничества с ключевыми странами ОПЕК;

Иранский маршрут транспортировки нефти с Каспия является одним из выгоднейших, что ясно понимают и в среде деловых американских кругов. В условиях, когда позиции России, Азербайджана, Казахстана по правовому статусу Каспия и освоению каспийских месторождений сближаются, Иран может стать важным сдерживающим фактором для усиления роли России на Каспии. Для американских нефтяных компаний важно застолбить за собой богатые месторождения нефти и газа в Иране. Сегодня для Вашингтона существует опасность того, что европейские компании «монополизуют» нефтегазовую промышленность этой страны.

Если отбросить в сторону заявления о нарушении прав человека в Иране или о мировом гегемонизме США, с регулярной периодичностью выдвигающиеся обеими странами, становится очевидным, что для обоих государств активизация двусторонних контактов приобретает важный долговременный характер.

Что касается вето США на торговлю с Ираном и инвестирование в эту страну, то 12 нояб. 2002г. президент США продлил на 1г. чрезвычайный режим в отношениях с Ираном, т.к., по его мнению, от Ирана продолжает исходить «серьезная угроза для нацбезопасности, внешней политики и экономики США». Периодические обвинения Ирана и США, выдвигаемые друг против друга, являются внешним фоном, на котором происходит глубокий процесс постепенной активизации отношений данных стран друг с другом.

В «Каспийском вопросе», как отмечают американские аналитики, политика Ирана претерпевает трансформацию. Иранское руководство не только согласилось (впервые за 2,5г.) собрать рабочую группу экспертов из пяти стран для обсуждения вопросов по Каспию, но и предложило России подготовить проект двустороннего соглашения, аналогичный тому, который был заключен между РФ и Казахстаном.

В рамках визита в середине марта 2002г. президента Хатами в Россию, первого визита подобного уровня за последние 30 лет, была достигнута договоренность в том, что до тех пор, пока не будет принято окончательного решения по Каспию, любые границы на море не будут признаваться обеими сторонами. Данная позиция сторон не является окончательной. В целом, изменение позиции Ирана в «Каспийском вопросе» возможно в связи с использованием Россией, по мнению американцев, такого рычага давления на Иран как возрастающее сотрудничество в военно-технической сфере и атомной энергетике. Сотрудничество с Россией в военной сфере, длящееся уже многие годы, для Ирана является особенно актуальным в виду приверженности администрации Дж.Буша активно развертывать программу ПРО.

Иран нацелен на то, чтобы государства Персидского залива, Центральной Азии и Кавказа, арабские страны посредством диалога в рамках региональных организаций выработали меры коллективной безопасности. Это дало бы им возможность эффективно противостоять внешнему давлению, прежде всего, со стороны США, а Ирану — усилить свою роль в качестве ведущей страны региона Персидского залива.

Именно в этом контексте рассматриваются активные внешнеполитические контакты Ирана с арабскими странами в последние годы, во время которых Иран усиленно эксплуатировал идею исламского сотрудничества и объединения усилий стран мусульманского мира в их борьбе против Израиля.

Спикер Меджлиса Мехди Карруби официально заявил о том, что страны исламского мира должны наказать тех, кто поддерживает Израиль, и сделать это можно в форме нефтяных и экономических санкций.

Иран рассматривает свое благоприятное геополитическое и географическое положение как связующее звено между Центральной Азией и странами Ближнего Востока, Турцией, Европой. В этом контексте определяет свои отношения со странами Центральной Азии и Кавказа.

В условиях действия запрета на торговлю западных компаний с Ираном Россия получила возможность усиления своего экономического присутствия в этой стране.

Сотрудничество осуществляется в основном в атомной энергетике (строительство АЭС в Бушере, которое предполагается закончить не ранее 2003г., после чего с Россией будет подписан новый контракт на строительство второго ядерного реактора), нефтегазовой промышленности (участие РАО «Газпром» в освоении 2 и 3 очередей газового месторождения «Южный Парс»), авиастроении (проект сборки нового самолета ТУ-334).

Американские источники подчеркивают, что в окт. 2002г. между «Газпромом» и Национальной компанией по экспорту газа Ирана достигнута предварительная договоренность о строительстве газопровода с иранского месторождения «Южный Парс» через Пакистан в Индию. Стоимость проекта — 3,2 млрд.долл. Этот проект, по мнению американцев, выгоден «Газпрому», т.к. в случае его реализации Россия сможет защитить от конкуренции с иранским газом свои рынки сбыта, в т.ч. рынок Турции, которая будет получать природный газ в рамках проекта «Голубой поток».

Россия, по сведения американских источников, начинает также возобновлять военные поставки в Иран, прерванные секретными договоренностями России с США в 1995г. В рамках визита Хатами в Россию в середине марта 2002г. было подписано соглашение о возобновлении продажи Россией Ирану танков Т72-С и других боевых средств. Россия также планирует предоставить компоненты для производства самолетов МИГ-29 и Сухой-24 МК, состоящих на вооружении ВВС Ирана, радарное оборудование. Иран является третьим крупнейшим покупателем российского оружия после Индии и Китая.

По мнению американцев, Россия заинтересована в сотрудничестве с Ираном, как из геополитических соображений, так и из соображений экономической, транспортно-коммуникационной и иной целесообразности. Создаются предпосылки для более активного развития экономических и политических связей Ирана со странами региона, включая Россию.

ИСПАНИЯ

Банки

Вступление Испании в ЕС явилось для нее ключевым моментом как с точки зрения экономического роста, так и развития финансового сектора страны. С 1986г. ВВП Испании в расчете на душу населения в реальном исчислении увеличился на 10% по сравнению со среднеевропейским уровнем. Соотношение суммы кредитов банков Испании частному сектору к ВВП возросло с 55% до свыше 90% в 2001г., что указывает на ключевую роль финансового сектора в процессе выравнивания экономических показателей Испании с остальными странами-членами ЕС. Этот показатель финансовой системы в таких странах, как Франция и Германия возрастал более скромными темпами, чем в Испании.

Число банковских отделений, приходящееся на душу населения, в Испании выше, чем в других странах ЕС. Широкий охват банковскими услугами населения страны, а также значительные инвестиции в новые технологии позволили испанским банкам повысить эффективность своей деятельности и сократить число банковских служащих. Соотношение числа банковских служащих к населению страны в Испании составляет 6,29 на 1000 чел. населения, в то время как в среднем в ЕС этот показатель составляет 9,73.

Участие инобанков в финансовой системе Испании выше, чем в других западноевропейских странах, таких как Италия, Франция или Германия, однако по абсолютным показателям оно не велико и даже сократилось ввиду не слишком успешных показателей деятельности этих банков на испанском рынке. Испания является одной из стран с наибольшим числом отделений и филиалов своих национальных банков за границей, что свидетельствует о ярко выраженном процессе интернационализации их деятельности, со II пол. 90гг.

Концентрации банковского капитала. С этой точки зрения Испания занимает среднюю позицию среди стран ЕС, если исходить из показателей пяти самых крупных банков страны. Выше Испании по этому показателю малые страны ЕС, в то

время, как в Германии и Италии концентрация банковского капитала ниже. Число больших, средних и малых региональных финансовых институтов, входящих в финансовую систему Испании, велико, что создает достаточную степень конкуренции между ними.

Два крупных коммерческих банка («Банко Сантандер-Сентраль-Испано» и «Банко Бильбао-Бискайя-Архентария») и два крупных сбербанка («Кайша де Барселона» и Каха де Мадрид») являются основными действующими лицами испанской финансовой системы. По показателю консолидированных активов дистанция между указанными банками и остальными банками достаточно велика и постоянно растет. Именно на долю первых приходится ведущая роль в процессе интернационализации испанской финансовой системы.

По европейским показателям прибыльности испанские банки находятся на достаточно высоком уровне. За последние несколько лет оперативный доход, выраженный в процентах от всех видов активов, хотя и несколько сокращающийся, был выше среднего по зоне евро и в целом стран ЕС. Эффективность банков, измеряемая соотношением операционных расходов и операционных доходов, также выше средних показателей ЕС. То же относится и к таким показателям, как ликвидность, капитализация.

Высокая капитализация испанских банков является одним из основных факторов, определяющих прочность испанской банковской системы, но не единственным. «Банко де Эспанья» (центральный государственный банк) ввел новое «статистическое» обеспечение, дополняющее существующие специфические и общие обеспечения. Выполнение статобеспечения направлено на покрытие ожидаемых потерь в динамике уже с момента предоставления займа. Оно должно уменьшить проциклический характер других обеспечений и отразиться на счетах доходов и убытков, что лучше отражает корреляцию между доходами и расходами в течение срока действия займа. Статобеспечение должно позволить банкам более эффективно реагировать на ухудшение экономической ситуации.

Характерной чертой испанской финансовой системы можно назвать тот факт, что банки оперируют очень значительной долей активов инвестиционных фондов в рамках структуры ВВП (одной из самых высоких в ЕС).

Изменения в налоговом законодательстве и жесткая конкуренция между банками объясняют тот факт, что инвестиционные фонды с начала 90гг. начали быстро расти, но продолжали управляться банками или банковскими филиалами. Пенсионные фонды также в большинстве случаев управляются банками, хотя по своим размерам они очень малы по сравнению с фондами других европейских стран. Развитие рынков капитала, в частности институциональных фондов, осуществлялось банками. Реального процесса по устранению посредников, как это произошло в большинстве европейских стран, в Испании не было.

Банковская реформа

История финансовой либерализации. Испанская банковская система жестко регулировалась государственной администрацией до конца 60гг. Все процентные ставки, как по активам, так и по

пассивам банковских балансов устанавливались в административном порядке. Выдавались целевые кредиты под проценты ниже рыночных в такие секторы, как сельское хозяйство, судостроение и жилищное строительство. Число отраслей экономики, в которых мог действовать каждый конкретный банк, также регулировалось системой квот, распределяемой между уполномоченными банками. Иностранские банки для деятельности в Испании не допускались.

В дополнение к этому имелось жесткое регулирование, разделяющее функции коммерческих и сберегательных банков. Первые концентрировали свою деятельность на финансировании корпоративного сектора и им было разрешено оперировать на иностранных валютных рынках, но не позволялось осуществлять другие финансовые услуги, например, ипотечные операции. Сбербанки, наоборот, фокусировали свои операции на предоставлении жилищных займов (в первую очередь посредством ипотеки), но им не позволялось действовать с корпоративным сектором. В дополнение, сбербанки первоначально имели сугубо региональный характер, и им не разрешалось расширять сферу своей деятельности за пределы их региона.

В 60гг. значительный объем решений, а также и деловой ориентации не был сосредоточен в руках руководителей испанских банков и сохранялась компетенция административного регулирования. Это привело к возникновению олигополистской структуры с высокими нормами прибыли вовлеченных банков, но и с высокой ценой для инвесторов и депозитариев.

Процесс финансовой либерализации начался в 1969г., а закончился в 90гг. По ее завершении испанские банки были допущены к свободному определению процентных ставок на их активы и пассивы. Резервные вклады (за исключением незначительных резервных требований) были отменены, географические ограничения на открытие отделений вначале были сняты для комбанков и сбербанков, а иностранным банкам стали выдаваться лицензии на их деятельность в Испании.

Либерализация финансовой системы была задумана для увеличения конкуренции в этом секторе. Возросшая конкуренция привела к уменьшению прибылей банков, явилась причиной того, что банки стали применять в своих действиях более рискованную политику. Уменьшение цены финансовых операций в связи с прекращением госрегулирования банков и возросшая конкуренция привели к тому, что у банков оставалось все меньше желания усиливать свою платежеспособность посредством привлечения капиталов.

В 1978-83гг. Испания переживала тяжелый банковский кризис, который привел к закрытию, слиянию или приобретению 52 из имевшихся в момент начала кризиса 116 банков, располагавших 25% от общего числа банковских активов. Кризис вначале затронул малые банки местного значения, но позднее поразил и некоторые из важных банковских конгломератов. Причинами банковского кризиса явились глубокий экономический кризис в Испании и слишком слабая система регулирования в условиях процесса финансовой либерализации, но прежде всего неумелое руководство банками, связанных с ними структур, а также примитивное заемное кредитование, осуществлявшееся ими.

Цена банковского кризиса для испанских налогоплательщиков была значительной – 5% ВВП страны – но ниже, чем при подобных обстоятельствах во многих других странах. В начале кризиса в Испании не существовало системы страхования депозитов. По завершении оценки значимости разразившегося кризиса, была немедленно **введена схема страхования депозитов коммерческими и сберегательными банками** совместно с Банком Испании. Созданный для осуществления этой схемы институт получил также право на осуществление кризисной реструктуризации банков. Обладая такими полномочиями, он мог взять банк под свой контроль, списать его убытки, рекапитализировать его, реструктурировать и продать его частному сектору. Лишь одно исключение из этой процедуры было сделано в 1983г., когда один из наиболее крупных банковских холдингов страны – Rumasa (в него входило 20 банков и значительное число нефинансовых компаний) был объявлен банкротом и временно национализирован. После проведенной реструктуризации этот банковский холдинг был продан по частям другим испанским комбанкам.

Важным следствием финансовой либерализации стало увеличение различий между коммерческими и сбербанками, хотя это произошло и на последнем этапе процесса либерализации, поскольку либерализация сбербанков началась позднее. В то время, как комбанкам было разрешено открывать свои отделения по всей территории страны на относительно раннем этапе либерализационного процесса, сбербанки должны были ожидать получения подобного разрешения до 1989г. Для сбербанков были установлены более высокие требования в отношении принудительных депозитов. Несмотря на большую длительность действия регуляторных ограничений, сбербанки добились повышения своей доли как по займам, так и по депозитам по сравнению с коммерческими банками, что было нехарактерно для большинства европейских стран. Это стало особенно заметным после того, как сбербанкам было предоставлено право на свободное открытие отделений по всей территории страны, что привело к слиянию и даже приобретению коммерческих банков некоторыми наиболее крупными сбербанками.

Сбербанки продолжают отличаться от коммерческих с точки зрения их юридического статуса, близкого к коммерческим неприбыльным организациям. Они должны конкурировать на рынке депозитов и займов на условиях подобных тем, на которых действуют и коммерческие банки, но их прибыль должна быть сохранена или распределена на социальные и культурные программы сообщества.

Несмотря на расплывчатую структуру владельцев, сбербанки в состоянии достигать такие же или даже более высокие уровни прибыли и эффективности, чем комбанки. Они обладают надежной, обычно региональной, клиентурой, обслуживаемой густой сетью своих отделений, а с недавних пор, в том что касается крупнейших банков, и в национальном масштабе.

Календарь реформирования банковской системы Испании

1969г. Процентные ставки устанавливаются на базе дисконтной ставки Центрального Банка. Межбанковские ставки, процентные ставки по

займам на срок свыше 3 лет и ставки промышленных банков по депозитам на срок свыше 2 лет устанавливаются свободно.

1970г. Вводится требование создания резервных фондов в банках.

1971г. Установление обязательных резервных фондов для сберегательных банков. Введение принудительных инвестиционных коэффициентов для коммерческих и сберегательных банков.

1974г. Снятие ограничений на открытие отделений для коммерческих банков. Ставки по займам и депозитам на срок свыше 2 лет устанавливаются свободно. Принудительные вклады для сберегательных банков сокращаются.

1977г. Свободное установление ставок для однолетних займов и депозитов. Коэффициенты принудительных инвестиций снижаются. Сбербанки получают право на операции с дисконтом ценных бумаг и деятельность на иностранных рынках ценных бумаг.

1978г. Частичное снятие ограничений на деятельность иностранных банков в Испании (ограничения на операции с населением остаются в силе).

1981г. Свободное установление процентных ставок для большинства активов. Свободное установление процентных ставок на депозиты на срок свыше 6 месяцев, а также на депозиты на сумму свыше 1 млн. песет. Либерализация комиссионных по пассивам. Установление принудительных вкладов в форме обязательных депозитов в Центральном Банке.

1984г. Требования к резервам увеличиваются. Установление новых принудительных депозитов по гособязательствам.

1985г. Введение нового регулирования платежеспособности: требование перевода депозитов в качестве страховки от риска 7 траншами. Разрешено сбербанкам свободно открывать свои отделения в регионах местонахождения их центрального офиса. Выравнивание инвестиционных коэффициентов для коммерческих и сберегательных банков.

1987г. Разрешено свободно устанавливать процентные ставки и комиссионные. Уменьшение принудительных вкладов.

1988г. Повышение требований к ожидаемым невозвратам займов.

1989г. Сбербанки получают разрешение открывать отделения по всей территории страны. Публикация графика постепенной отмены принудительных депозитов.

1990г. Прочная консолидация сбербанков. Значительное сокращение резервных требований.

1991г. Слияние сбербанков, хотя количественно и значительно меньшее, чем в предшествующих случаях. Резкий рост числа фондов взаимного страхования, главным образом в результате изменений в уровнях ставок.

1992г. Изменения в регулировании рынка капиталов (адаптация к правилам ЕС).

Иностранные банки

Им не разрешалось действовать в Испании до 1978г., когда разрешения начали выдаваться, но с существенными ограничениями. Иностранные банки могли открывать на испанском рынке ограниченное число отделений, им не разрешалось приобретать долю капитала в нефинансовых

испанских компаниях и они имели право вкладывать лишь 40% своих инвестиций на рынке страны, в то время как остальная часть капиталов должна была вывозиться за границу.

Основной целью этих ограничений было стремление к тому, чтобы открытие испанской банковской системы для иностранной конкуренции не привело к осложнению ситуации на местном рынке. Ожидалось, что иностранные банки внесут необходимые инновации и дополнительную конкуренцию, а следовательно и повышение эффективности деятельности всей банковской системы Испании. Когда иностранные банки впервые вышли на испанский рынок, они сфокусировали свое внимание на оптовом бизнесе. В дальнейшем иностранные банки распространили свои операции на работу с отдельными клиентами, хотя и делали это достаточно медленно и обычно в незанятых нишах рынка. Испанские нефинансовые компании и банковские клиенты выиграли от получения более широкого доступа к банковским услугам. Одним из наиболее легких путей выхода иностранных банков на розничный рынок Испании явилось приобретение ими испанских банков, реструктурированных по схеме депозитного страхования.

Иностранные банки никогда не располагали значительной долей испанской банковской системы. Общая сумма их активов увеличилась с 8% в 1985г. до 11,7% в 1997г., а затем постепенно снизилась до настоящих 10%. Многим из иностранных банков потребовалось определенное время для изучения местной кредитной политики и надлежащего рискованного менеджмента, а объемы невозвращенных займов и убытки по текущим операциям оказались даже выше, чем они ожидались. Другие иностранные банки неоднократно меняли свою стратегию (вначале ориентировались только на фирмы, затем на обслуживание домовладельцев, закладные, потребительский кредит), в разной степени добиваясь успеха.

Лишь несколько иностранных банков, доказавших успешность своей деятельности в обслуживании клиентов, добились того, что стали средними по величине банками и распространили свою деятельность на всю территорию Испании. Другие банки были вынуждены покинуть Испанию после того, как они пытались проводить весьма агрессивную ценовую политику, соблазняя потребителя.

Сталкиваясь с иностранной конкуренцией, испанские банки улучшили свои производственные процессы, рационализировали сеть и операционные процедуры, модернизировали системы связи и стали более конкурентоспособными в своей ценовой политике. Они повысили качество предоставляемых ими индивидуальным клиентам услуг через посредство широкой сети своих отделений, наиболее плотной во всей Европе. Все эти изменения добавились к традиции партнерских отношений, базирующихся на доверии, взаимном знании, близости и понимании нужд клиента и это позволило данным банкам защитить свои доли на рынке.

Результатом всех указанных изменений явилось резкое повышение эффективности деятельности испанских банков, которое привело к значительному понижению процентных ставок в 90гг. В начале 90гг. процентные ставки по всем

активам в Испании были самыми высокими в Европе и составляли 3,9%. Конкуренция между банками, получившая развитие в последующие годы, сократила их наполовину и в наст.вр. средняя процентная ставка в Испании составляет 2,2% и близка к уровню Англии и Италии, хотя и выше, чем в Германии и Франции.

Банки за рубежом

Четверть активов банковской системы Испании находится за границей, причем половина их приходится на Латинскую Америку. Вторая половина активов концентрируется в европейских странах, что является важным свидетельством процесса региональной интеграции. Участие испанских банков в странах Азии, Восточной Европы, Африки и Среднего Востока крайне незначительно.

Хотя некоторые испанские банки были представлены в Латинской Америке и ранее, лишь в 1996г. их участие в местных банковских системах резко возросло в результате приобретения местных банков, во многих случаях в результате процесса их приватизации. Большая подвижка в этой области произошла в 2000г., когда испанские банки значительно увеличили долю на рынках Мексики и Бразилии. Испанские банки концентрируют в 2002г. самую большую долю своих инвестиций в Мексике (50%), вслед за ней со значительным отрывом идут Бразилия, Чили и Аргентина (на каждую из них приходится менее 15% инвестиций).

Помимо латиноамериканских банков испанские банки приобретали также фирмы по управлению пенсионными фондами. Это объясняется их стремлением к деятельности в области с меньшим деловым риском и более стабильным притоком капиталов, источником которых является зарплата; поскольку многие латиноамериканские страны не имеют публичных пенсионных схем. Другой источник экспансии испанских банков — сектор страхования, хотя его доля в деятельности банков остается относительно незначительной.

Испанские банки шли в Латинскую Америку рука об руку со своими основными испанскими корпоративными клиентами, которые также развивали свою экспансию в этом регионе с помощью прямых иностранных инвестиций. Более значительная прибыль и потенциальная эффективность банков, получаемые в результате использования новых технологий и хорошо организованных финансовых услуг, имевшими большой успех в Испании, стали важными причинами для экспансии испанских банков и в Латинской Америке.

Капитализация рынка, осуществляемая испанскими банками, действующими в Латинской Америке, привела к тому, что их прибыли в этом регионе, эффективность их деятельности и уверенность в управлении приобретенными местными банками значительно перевешивают большие риски банков в Латинской Америке. Недавние события в Аргентине показали, что более быстрые темпы получения прибыли при реализации процесса интернационализации банков тесно связаны с более высокой степенью рисков. Эта более высокая степень рисков не отразилась негативно на платежеспособности испанских банковских групп, действующих в Латинской Америке.

С того времени, как Испания присоединилась к ЕС в 1986г., страна предприняла все необходимые шаги для того, чтобы интегрироваться с остальными странами-участницами европейской финансовой системы. Вторая банковская директива была одобрена в янв. 1993г. был введен единый паспорт как для деятельности в Испании банков других стран ЕС, так и испанских банков в других странах ЕС. Стратегия, избранная испанскими коммерческими и сберегательными банками заключается в создании союзов с крупнейшими европейскими банками через посредство взаимного участия в акционерных капиталах друг друга. До 2003г. еще не имело места слияние испанских и европейских банков, однако этот процесс уже является общеевропейской тенденцией (за исключением стран Северной Европы). Препятствием для этого процесса является тот факт, что основным источником банковской прибыли остается обслуживание ими физических лиц, а эта деятельность в значительной степени носит на себе отпечаток национальных особенностей каждой страны. Более того, различия в законодательной и налоговой областях в дополнение к трудностям для иностранных банков в слиянии банков или их приобретении дополнительно усложняют процесс создания паневропейских банков.

Положение на рынке корпоративного финансирования совершенно другое и не только в Испании, но и в большинстве европейских стран. В этой области финансирования наблюдаются растущая интеграция и энергичная конкуренция, подогреваемые крупнейшими промышленными группами, что делает консолидацию этого рынка более прибыльной. Некоторые крупнейшие европейские банки все в большей и большей степени считают своим основным бизнесом инвестиции. Наконец, Bancassurance стал еще одним важным источником региональной консолидации в Европе, но пока не в Испании.

Более тесная интеграция инфраструктуры, в частности в том, что касается систем корпоративных платежей Target в большой степени способствовала росту конкуренции и консолидации этого рынка. Быстрый рост рынков евробанков расширил деловые возможности для крупных европейских банков в рамках финансирования нефинансовых компаний.

Импорт

Нормативно-правовая база госрегулирования торговли Испании тесно связана с нормотворческой деятельностью в рамках Евросоюза. Определяемые ЕС основные направления торговой политики получали свое отражение в национальных законодательствах стран-членов. Испания в этом смысле придерживалась общего курса, вырабатываемого руководящими органами Евросоюза. Принцип защиты национальных интересов остается преобладающим и в 2002г. между Испанией и ЕС возникало несколько серьезных разногласий, причиной которых, по мнению Еврокомиссии, было несоблюдение испанскими властями основополагающих принципов европейского сообщества.

Правовой механизм испанского импорта регламентируется рядом нормативных документов, изданных в рамках Евросоюза, среди которых следует упомянуть регламент №519/1994 с последующими изменениями и дополнениями, устанавли-

вающий 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 этих документов приводится в циркуляре генсекретариата внешней торговли минэкономики от 13 дек. 2001г. (в редакции 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. Импорт товаров, подпадающих под режим национального надзора, предусматривает наличие документа, определяемого приказом минэкономики от 24.11.1998 как предварительное уведомление об импорте. К указанным товарам относятся полимеры, некоторые виды обуви, стекло.

Импорт мяса, рыбы, некоторых видов овощей и фруктов, жиров и других товаров осуществляется в режиме сертификации. При импорте товаров, подпадающих под этот режим, требуется импортный сертификат (AGRIМ), форма которого устанавливается регламентом ЕС №3719/1988. Режим сертификации подлежит применению к отдельным товарам, ввозимым на Канарские о-ва как с таможенной территории ЕС, так и из третьих стран и подпадающим под специальный режим, установленный регламентом ЕС №1544/2001. 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 ЕС к категории ограничительного ввоза, предусматривает оформление импортной лицензии, порядок и сроки выдачи которой определяются регламентами ЕС №№1150/1995, 1627/1995 и 3053/1995. Импорт товаров, подпадающих под категорию национального ограничительного импорта, требует оформления административного разрешения импорта, предусмотренного ст.2 упомянутого выше приказа минэкономики 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. Так, экспорт из РФ в Испанию металлов и изделий из них осуществляется на основе положений решения Еврокомиссии №2136/1997 от 12 сент. в редакции решения №244/2001 от 5 фев., 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 фев., который устанавливает систему двойного контроля импорта из РФ отдельных видов металлургической продукции. Регламент ЕС №338/1997 и Королевский декрет №1739 от 20.11.1997 предусматривают возможность приме-

нения разрешительного режима в отношении торговли находящимися под угрозой исчезновения редкими видами животных и растений.

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 в 2002г. Евросоюзом России 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.

Евросоюз завершил работу по подготовке и одобрению необходимых правовых документов, связанных с признанием за Россией статуса страны с рыночной экономикой. В действующее законодательство ЕС, регулирующее антидемпинговые процедуры и порядок предоставления финансовой помощи, внесены соответствующие изменения. Новый режим, который будет применяться странами-членами Евросоюза в отношении российских товаров при проведении антидемпинговых процедур, 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 сельскохозяйственных товаров, в т.ч. мясных, молочных продуктов, зерновых, фруктов и овощей, вина, сахара. На ввоз указанной продукции устанавливаются ежегодные квоты, которые могут пересматриваться в зависимости от конкретных экономических условий.

В дополнение к указанным выше нормативным актам, устанавливающим порядок осуществления тех или иных торговых режимов, следует упомянуть еще о нескольких правовых документах: Королевском декрете №1631/1992 от 29 дек. (в редакции №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 отнесены к боевому оружию; Законе №49 от 20.12.1999 «О контроле за химическими веществами, которые после переработки могут быть использованы для создания химического оружия».

Таможня

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 оп-

ределения 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». Обязательным условием применения льготного режима является наличие при ввозе в Испанию, как и в другие страны ЕС, сертификата происхождения (формы «А»).

Ставки таможенных пошлин в 2002г. при ввозе в Испанию (товарная группа, наименование товара, ставка таможенной пошлины для товаров из РФ): 03, рыба и морепродукты – 0-22%; 12, подсолнечник – 0; 25 цемент – 0; 27, минтопливо – 0; 28, неорганическая химия – 0-7,5%, преобладает – 0%; 29, органическая химия – 0-9,6%, преобладают – 2,2% и 3,8%; 31, удобрения – 0-4,5%; 41, кожаное сырье – 0-6,5%; 44, древесина – 0-7%, преобладают – 0%-4,9%; 48, бумага и картон – 0-2,5%, преобладает – 0; 52, хлопок – 0-7,3%; 71, драгоценные и полудрагоценные камни – 0-1,4%, преобладает – 0; 72, черные металлы – 0-5,9%; 75, никель – 0; 76, алюминий – 0-7%, преобладает – 5,2%.

Квотирование импорта не всегда является эффективным средством, позволяющим сдерживать поставки того или иного товара на определенный рынок. Показательными являются процессы, происходившие в 2002г. на европейском рынке зерновых.

В конце июля 2002г. совмин ЕС поручил Европейской комиссии провести переговоры с ВТО по вопросу изменения действовавших тарифов на импорт зерновых из третьих стран. Евросоюз стремился внести существенные изменения в режим ввоза зерновых на территорию стран-членов, установив тарифные квоты и фиксированные таможенные пошлины. ЕС пытался противостоять растущему экспорту зерна из Украины и России, в которых в 2002г. ожидался высокий урожай.

При рассмотрении данного вопроса на специальном комитете ЕС по сельскому хозяйству Испания и Швеция голосовали против указанной редакции решения. Испания предлагала ужесточить режим ввоза лишь в отношении пшеницы, оставив без изменений порядок импорта остальных видов зерновых. Проект новой директивы ЕС, регулирующей порядок импорта зерна из третьих стран, должен быть принят в янв. 2003г.

Переговоры с испанскими импортерами зерновых показали, что ключевым инструментом для продвижения на рынок Евросоюза российского зерна может стать соответствующее соглашение между РФ и ЕС. Подобные соглашения имеются у Евросоюза с США и Канадой. При действующем порядке осуществления импортных операций солидные испанские фирмы вынуждены отдавать предпочтение поставщикам зерна из стран-членов ЕС, США, Канады даже в тех случаях, когда российские экспортеры предлагают более выгодные коммерческие условия.

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.

Господдержка экспорта

Кредиты. Экспортное кредитование существует в том или ином виде в большинстве развитых стран, предприятия и компании которых специализируются в изготовлении и экспорте машин и оборудования. Данная система является эффективным инструментом, стимулирующим не только национального производителя, но и иностранного клиента, поскольку обеспечивает как права продавца на получение платежей за поставляемый товар, так и предоставляет рассрочку исполнения платежных обязательств покупателю.

Действующая в Испании система господдержки экспортного кредитования, наряду с выполнением функции финансирования экспортной сделки, играет также важную роль в регулировании финансового рынка. По мнению испанских экспертов, указанная система является главной формой поддержки национального экспорта, которая приобретает особое значение для экспортеров в периоды наступления кризисов в отдельных странах или регионах. В качестве одного из последних примеров можно привести кризис в странах Латинской Америки (Аргентине и Бразилии).

Механизмы господдержки экспортного кредитования особое развитие получили в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития. В рамках ОЭСР было разработано и принято Генсоглашение об общих требованиях, применяющихся к системе господдержки экспортного кредитования. Соглашение вступило в силу 1 июля 1976г. (Испания присоединилась к нему 13 сент. 1976г.) и носило характер «джентльменского соглашения» для стран-участниц. Однако в соответствии с решением Европейской комиссии №93/112/1992 упомянутое соглашение приобрело обязательный характер для государств, входящих в Евросоюз, в т.ч. и для Испании.

Генсоглашение имеет целью установление основных правил и норм построения и деятельности системы господдержки экспортного кредитования, чтобы обеспечить создание условий для реализации принципа свободы конкуренции и исключения ситуаций, при которых финансовая помощь приобретала бы характер госсубсидий. Упомянутые правила и нормы определяют допустимые пределы предоставляемых кредиторами льгот, финансовые условия кредитов, параметры оказываемой финансовой поддержки. Для некоторых секторов (судостроение, атомная энергетика, гражданская авиация) применяются специальные нормы.

Страхование экспортного кредитования является ключевым звеном всей системы, обеспечивающей получение экспортером причитающегося возмещения за поставленные товары или услуги иностранному контрагенту. Без страхового полиса, выдаваемого Испанской компанией по страхованию экспортных кредитов (Compania Espanola de Seguros de Credito a la Exportacion, CESCE), банк не открывает финансирование экспортной сделки. CESCE принимает на себя обязательство перед страхователем (банком или экспортером) при наступлении страхового случая (невозврат кредита) возместить соответствующие платежи, предусмотренные договором страхования.

CESCE является акционерным обществом, в котором контрольный пакет акций принадлежит государству. Остальными акциями владеют испанские банки и частные страховые компании. Страховой полис CESCE покрывает за счет государства политические риски на любой период времени, риски чрезвычайного характера, а также коммерческие риски на длительный период (операции со сроком исполнения, превышающим 3г.). За счет компании покрываются коммерческие риски, связанные с краткосрочными (менее 3 лет) операциями.

К разряду политических и рисков чрезвычайного характера, страхование которых осуществляется за счет государства, относятся: ограничения на перевод валютных средств, неплатежи со стороны госзаказчиков (покупателей), катастрофы, войны, революции. Коммерческие риски, например, неисполнение платежных обязательств покупателем или банкротство последнего CESCE страхует за свой счет. Как правило, с престижной международной компанией заключается договор перестрахования.

Размер взимаемой страховой премии зависит от того, к какой из 7 категорий риска принадлежит страна, в которой находится иностранный контрагент. Для каждой страны и отдельных видов операций устанавливаются также лимиты страховых гарантий по краткосрочным операциям (для России узаконный лимит составляет 250 млн.долл.).

Основными видами страхового полиса, выдаваемого CESCE, являются: *poliza de credito comprador* – страхование в пользу банка, финансирующего экспортную операцию, на случай невозврата кредита иностранным покупателем или его гарантом; *poliza de credito suministrador* – страхование в пользу экспортера, поставившего товары в кредит, от рисков неплатежей. В обоих случаях страхование может покрывать до 94% коммерческих и 99% политических рисков.

Механизм привлечения частных финансовых компаний к кредитованию экспортных операций, который получил в Испании наименование контракта о взаимном урегулировании интересов (*Contrato de Ajuste Reciproco de Intereses, CARI*), основан на соглашении, заключаемом между Институтом официального кредитования (*Instituto de Credito Oficial, ICO*), представляющим интересы государства, и субъектом финансового рынка. Особенностью указанной сделки является установление сторонами фиксированной ставки кредитования, которая каждые 6 мес. сверяется с базовыми показателями банковского рынка. Если показатель банковского рынка вырос по сравнению с установленной ставкой, ICO в соответствующем

объеме кредитует финансовую компанию. В противном случае – кредитор возмещает ICO возникающую разницу.

Порядок функционирования механизма привлечения частных финансовых компаний к кредитованию экспортных операций: испанский экспортер и иностранный импортер согласовывают условия коммерческой сделки; испанский экспортер обращается к финансовой компании с целью получения финансирования сделки; изучив условия сделки, финансовая компания обращается к страховщику (если речь идет о рисках, покрываемых за счет государства, к CESCE); получив коммерческое предложение об условиях страхования, финансовая компания заключает кредитное соглашение с импортером; финансовая компания и ICO подписывают контракт о взаимном урегулировании интересов (*CARI*); экспортер отгружает товар импортеру; экспортер представляет в финансовую компанию документы, необходимые для получения оплаты за отгруженный товар; финансовая компания проверяет предоставленные документы и осуществляет оплату экспортеру; импортер осуществляет возврат финансовой компании кредита (основной суммы и процентов); если импортер не возвращает полученный кредит, то страховая компания выплачивает финансовой компании соответствующее возмещение, предусмотренное условиями полиса.

Кредитование экспорта, осуществляемое на основе контракта *CARI*, имеет три основные разновидности: кредитование иностранного покупателя (финансовая компания заключает кредитное соглашение с иностранным покупателем; испанский экспортер получает возмещение за отгруженный товар от финансовой компании); кредитование национального поставщика (в качестве заемщика средств выступает экспортер; иностранный покупатель имеет обязательства только перед продавцом в соответствии с условиями коммерческой сделки); кредитная линия (финансовая компания предоставляет банку страны покупателя определенную сумму, предназначенную для финансирования нескольких коммерческих сделок).

Кредитная часть составляет 85% от общей стоимости сделки, а 15% иностранный покупатель должен оплатить продавцу наличными. В кредитную часть может включаться стоимость фрахта, транспортного и кредитного страхования (если указанные услуги предоставляются испанскими фирмами), а также некоторые другие платежи, например, комиссионные. Решение вопросов о включении тех или иных платежей в кредитную часть и их процентном соотношении находится в компетенции Гендирекции по торговле и инвестициям минэкономки (*Direccion General de Comercio e Inversiones, Ministerio de Economia de Espana*).

Валотой кредита является евро. Однако допускается предоставление кредита в любой иной валюте, которая имеет свободную котировку на валютном рынке Мадрида.

Период погашения кредита зависит от категории, к которой относится страна покупателя: 1 категория – 5 лет (страны, имеющие показатель ВВП на душу населения в размере 5225 долл.); 2 категория – 10 лет (все остальные страны). Россия относится ко второй группе стран.

Запрос на заключение контракта *CARI* подается в ICO. При этом заявитель должен также пред-

ставить подписанную коммерческую сделку, коммерческое предложение CESCE об условиях страхования и кредитное соглашение с импортером. Контракт CARI подлежит одобрению со стороны генеральной дирекции по торговле и инвестициям. После согласования условий контракта с указанной дирекцией ICO направляет заявителю свое коммерческое предложение, срок действия которого составляет 6 месяцев. При достижении соглашения между сторонами подписывается контракт о взаимном урегулировании интересов.

Механизм кредитования на основе контракта CARI

	Число сделок	Сумма в тыс. евро	Доля в %	Число сделок	Сумма в тыс. евро	Доля в %
Америка	71	364.242	65,2	122	524.929	73,34
Африка	21	81.441	14,58	26	40.807	5,7
Европа	11	62.135	11,12	11	86.429	12,08
Азия	20	50.827	9,1	17	63.592	8,88
Итого	123	558.645	100	176	715.757	100

Фонд содействия развитию. Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) был создан в 1976г. Основной целью фонда является оказание помощи развивающимся странам. FAD осуществляет долгосрочное кредитование проектов с участием испанских экспортеров в указанных странах. Получить финансирование по линии фонда могут лишь те страны, которые в соответствии с нормативными актами ОЭСР относятся к категории развивающихся. Финансовая помощь фонда не может быть оказана странам, имеющим право на получение долгосрочных (17-20 лет) кредитов ВБ (в 2002г. к их числу относились государства, имевшие показатель ВВП на душу населения в 2995 и более долл.).

Учитывая то, что в данном случае речь идет о финансовом сотрудничестве на межгосударственном уровне, финансирование сделок по линии FAD предполагает наличие гарантий со стороны государства, в котором планируется реализация того или иного проекта. Решение о предоставлении кредита FAD принимается правительством Испании на основе предложения специально созданной межведомственной комиссии. В качестве госагента, заключающего и исполняющего кредитные соглашения, выступает уже упоминавшийся Институт официального кредитования (ICO). По заявлению Госсекретаря по торговле и туризму Испании Х.Косты, в 2002г. на цели деятельности FAD было выделено 631,1 млн. евро.

Италия

Еврофинансы

Валютная политика ЦЕБ на протяжении 2002г. основывалась на выжидательной тактике, обусловленной продолжающимся конъюнктурным спадом, ростом курса евро и некоторым снижением инфляционной напряженности.

Со II пол. 2002г. стали проявляться признаки ухудшения макроэкономической ситуации, возросла международная политическая напряженность, усилились инфляционные ожидания, отдалась перспектива оживления экономики.

На протяжении 2002г. ЦЕБ продолжал сохранять неизменной ставку рефинансирования, установленную в нояб. 2001г. на уровне 3,25%, и лишь 5 дек., ввиду непрерывно растущего курса евро и стремясь подстегнуть деловую активность, снизил ее до 2,75%. В связи с продолжившимся ростом

курса евро ставка рефинансирования 6 марта 2003г. была вновь снижена до 2,5%.

Валютная политика ЦЕБ в 2002г. была аналогична политике, проводимой центробанками ведущих стран мира. По сравнению со ставкой рефинансирования, действовавшей в США, в зоне евро продолжало сохраняться превышение ставки на 1,5 процентных пункта, установившееся в конце 2001г.

Несмотря на проведенное ЦЕБ снижение учетной ставки, ситуация на рынках ценных бумаг продолжала ухудшаться: доходность по всем видам операций независимо от срочности снижалась, что свидетельствовало о неуверенности инвесторов в перспективах рынка, характерной для всего 2002г.

На протяжении большей части 2002г. доходность по краткосрочным валютным операциям составляла 3,3%, ставки по долгосрочным операциям снизили с 5,5% весной 2002г. до 4,5% — в конце года. В течение года наблюдалось нарастание объема денежной массы в обращении (на 42,7% в дек. 2002г. по сравнению с дек. пред.г.), что объяснялось процессом восстановления текущих запасов наличных денег у населения в связи с переходом с национальных валют на использование евро.

Низкий уровень инвестиционной активности обусловил замедление темпов кредитной экспансии. Расширение объемов кредитования экономики в зоне евро составило в конце 2002г. 4% против 5,3% в начале года. В Италии рост объемов кредитования хозяйственности в 2002г. составил 8,6% против 11% в 2001г., что отражало как снижение темпов роста банковского кредитования, так и эмиссии облигаций. Прирост объемов предоставленного населению потребительского кредита составил 3%.

В соответствии с Регламентом ЕС от 6 июня 2002г. до конца 2005г. предусматривается осуществить переход стран-членов ЕС на нормы Международной статистической и финансовой отчетности МСФО.

С 2006г. компании с консолидированной балансовой отчетностью, ценные бумаги которых котируются на биржах, и деятельность регулируется нормами ЕС, а также компании, намеревающиеся получить право реализации своих ценных бумаг на этих биржах, будут обязаны представлять финансовую отчетность в соответствии с новыми нормами.

Нормы финансовой отчетности определяются двумя директивами ЕС, которые останутся нормативной базой отчетности для всех европейских компаний, не обязанных представлять годовые и консолидированные балансы в соответствии с новыми нормами. В этих директивах определены важные аспекты, не отраженные в МСФО: обязанность представления баланса на ревизию, публикации отчетов в печати.

Комиссия ЕС по вопросам отчетности, одновременно с омологацией МСФО, продолжает работу по модификации существующих норм, стремясь максимально сблизить их с международными нормами. В Италии вопросами координации и контроля процесса перехода на МСФО занимаются минэкономики и финансов Италии и ИСТАТ (Итальянский институт статистики), секция национальной бухгалтерской отчетности.

В 2001г. в Италии создано акционерное общество технического характера ОИС (Итальянское агентство по бухгалтерской отчетности), имеющее право действовать как на международном уровне (участие в процессе омоложения и адаптации норм МСФО), так и национальном (подготовка предложений по изменению действующего законодательства). В состав общества входят эксперты по финансовой отчетности государственных и общественных организаций. В нем представлены государственное главное контрольно-ревизионное управление, ИСТАТ, «Конфиндустрия» (Конфедерация итальянской промышленности), Итальянская банковская ассоциация, «Конфкоммерчо» (Итальянская конфедерация торговли и туризма), Итальянская ассоциация аналитиков по финансовым вопросам, Национальный совет бухгалтеров, Национальный совет специалистов по коммерческому праву.

Основными направлениями деятельности общества являются: анализ соответствия национальной системы бухгалтерской отчетности и директив ЕС требованиям МСФО; разработка рекомендаций и мероприятий по переходу на новую систему; подготовка предложений по изменению действующего законодательства; обоснование возможности и подготовка предложений по расширению сферы применения норм МСФО.

На использование норм МСФО в состоянии перейти только работающие в Италии транснациональные корпорации. Эти компании, готовя отчетность по нормам МСФО для представления в другие страны, где эти нормы уже действуют, в Италии обязаны предоставлять отчетность в соответствии с итальянскими нормами и директивами ЕС

Банки

На деятельности итальянских банков в 2002г. в полной мере отразилась неблагоприятная экономическая и финансовая конъюнктура как в самой Италии, так и в других экономических регионах. Продолжающееся замедление производственной деятельности обусловило сдержанные темпы роста предоставляемых кредитов. Негативные явления на основных финансовых рынках привели к снижению спроса на услуги по управлению сбережениями (активами).

В банковской системе страны было отмечено падение доходности с 8,9% в 2001г. (9,8 млрд. евро) до 7,8% (8,1 млрд. евро) в 2002г. Отмечено снижение чистой прибыли итальянских банков и индекса ROE (отношение прибыли к собственному капиталу) до 6,4% по сравнению с 9,1% в 2001г.

В 2002г. продолжался процесс реорганизации финансового сектора Италии. За год количество банков сократилось до 800 ед. из которых 139 являются крупными, 150 – средними банками. Возросло количество компаний по управлению сбережениями и финансовых компаний посредников. На 1900 жителей Италии приходится одно операционное окно (в начале 90гг. операционное окно обслуживало 3400 чел.). Намечались определенные положительные изменения в кредитных институтах Юга Италии, что явилось следствием проводимой реструктуризации и, в отдельных случаях, введения Банком Италии внешнего управления: улучшились показатели доходности, произошел возврат к поддержке производственной и инвестиционной деятельности.

Объединение банков. В 2002г. процесс продолжился. Произошло 36 слияний и объединений банковских структур. Одним из самых значительных стало образование банковской группы «Капиталия» в результате объединения «Банка ди Рома», «Медиокредито Централе», «Банка ди Сичилия» и «Бибоп». В результате активы группы превысили 140 млрд. евро. Данная банковская группа вошла в пятерку сильнейших банковских объединений, уступив лишь таким образованиям как «Банка Интеза», «Санпаоло ИМИ», «Банка Интеза» является самым крупным банковским образованием, на долю которого приходится 17% рынка Италии.

Доля рынка пяти крупнейших банковских групп осталась на прежнем уровне 54%, доля десяти первых возросла на 1% до 69%. Продолжилась экспансия крупнейших групп в страны Восточной Европы.

В 2002г. отмечалось сокращение темпов роста предоставления кредитов, затронувшее все категории клиентов. Лишь в секторе семейных кредитов, до настоящего времени недостаточно развитом в Италии, стабильный рост потребительских кредитов (кредитные карты и приобретение автомобилей) и интенсивный рынок недвижимости обеспечили положительную динамику развития данного вида услуг.

Банковская деятельность в Италии, в млрд. евро

	Вся банк. сист. Изм., %			
	2001г.	2002г.*	к 2001г.	2002г.*
Уст. капитал	40,2	45,6	0,24	25
Фонд банк. рисков	3,1	2,3	-0,06	1,6
Резервы	31,3	28,97	-0,24	22,3
Доля участ. в собств. капит.	0,6	1,3	0,04	1,3
% поступления	73,1	62,5	-14,9	55,9
% платежи	46,2	35,4	-25,96	35,5
Валовая прибыль	29,1	25,5	-4,6	23,9
Прибыль до упл. налогов	16,3	12,1	-20,98	8,8

* Основные банковские группы

Крупнейшие банковские группы страны интенсифицировали свои действия по пересмотру организационных структур, ориентированных, на уменьшение стоимости банковских услуг, на унификацию оперативных и информационных услуг различных подразделений банковских групп. Основные усилия были направлены на разделение деятельности между управленческими структурами при центральных органах банка и оперативными подразделениями в целях достижения наибольшей автономии последних.

Ускорился процесс специализации структур, разрабатывающих банковские продукты (услуги), и теми, кто их распространяет, специализированными по типу клиентов. В 2002г. внимание было уделено вопросам информационного, программного обеспечения и разработке систем электронной защиты совершаемых банковских операций, клиентской базы данных банков. Продолжалась работа по выработке единых стандартов, используемых в банковской деятельности как Италией, так и другими странами ЕС.

Высокая степень неуверенности на финансовых рынках и сокращение разницы в доходности государственных ценных бумаг и банковских депозитов способствовали увеличению наиболее ликвидных банковских пассивов. Отмечена тенденция к стабильному спросу на облигации, выпускаемые итальянскими банками.

Статьи баланса итальянских банков (на конец года)	% к пред.г.		
	2001г.	2002г.	2002г.
Активы			
Ценные бумаги	-11,7	-15,6	164,3
- государственные ЦБ	-16,4	-19,8	103,1
Кредиты	7,2	6,3	1.035,9
Краткосрочные (а)	6,4	0,5	465,5
Средне- и долгосрочные (в)	9	11,7	514,8
А+В	7,7	6,1	980,3
Срочные	-18,3	-7,2	6,3
Просроченные	-12,7	1,9	46,3
Внешние активы	-8,2	20	212,6
Пассивы			
привлеченные средства	7,8	8,0	1.064,1
Депозиты	6,4	6,7	696,2
Облигации	10,6	10,3	368
Внешние пассивы	4,1	4,1	267

В условиях интернационализации рынков и роста конкурентоспособности актуальными для итальянских финансовых институтов остаются проблемы повышения эффективности функционирования и обеспечения увеличения роста доходности. По оценкам экспертов Банка Италии, должны быть расширены услуги, предоставляемые предприятиям, улучшено качество услуг для частных лиц, усилен контроль деятельности недавно образованных банковских групп. Для крупных банковских объединений необходима планомерная и целенаправленная политика на общеевропейском рынке финансовых услуг, что позволит существенно расширить свою деятельность, увеличить и обеспечить стабильность доходов. Дополнительные возможности для повышения доверия к финансово-кредитным институтам должны открыть большая прозрачность их деятельности, четкое и корректное выполнение обязательств перед своими клиентами.

Изменения в банковской системе Италии не всегда приводили к положительным результатам по всем направлениям деятельности кредитной системы. До реформы начала 90-х гг. банковская система Италии имела аномальный для экономически развитых стран характер, который дал ряд положительных результатов для экономического развития страны в этот период. Реформа банковской системы Италии 1936г., направленная на преодоление последствий кризиса в экономике страны, породила концепцию банка как госорганизации, основная задача которой заключалась в предоставлении кредитов промышленной системе наравне с предоставлением других видов услуг, таких, как снабжение водой, газом и электроэнергией. В результате реформы банковская и кредитная система страны руководствовалась законодательной базой, которая строго ограничивала действия банковских организаций по территориальным и функциональным сегментам, в частности, по характеру предоставляемых кредитов. В большинстве случаев банки напрямую контролировались государством, входившим в число их акционером. Задачи банков носили преимущественно политический характер и были направлены на реализацию экономических планов очередного правительства.

В этих условиях банки не рассматривались как компании, основная задача которых получение прибыли. Как результат, получение кредитов со стороны банковских структур, особенно местных, являлось доступным для всех категорий итальян-

ских компаний, включая малые и средние компании. Часто не принимался в расчет явно убыточный характер предоставляемых кредитов. Банковская система Италии в этот период существенно способствовала значительному увеличению количества малых и средних предприятий и приданию большей динамичности их развитию.

Современная реформа банковской и кредитной системы страны была окончательно закреплена в 1993г. принятием Единого закона о банковской и кредитной деятельности, который формально признал предпринимательский характер банковской деятельности и дал все необходимые предпосылки для преобразования банков из общественных институтов в акционерные общества. Новое банковское законодательство позволяло отказаться от существовавшей ранее временной, функциональной и территориальной специализации кредитной деятельности и упростило порядок открытия новых филиалов и банков.

Оно открыло границы для возрастания конкуренции на финансовом рынке внутри страны и требовало проведения определенных мероприятий для повышения конкурентоспособности итальянской банковской системы на внешних рынках. С 1994г. начался процесс слияния банков Италии в крупные банковские группы.

Внутри страны рост конкуренции привел к снижению стоимости банковских услуг и к резкому сокращению уровня доходности. Это привело к пониманию необходимости сокращения внутренних расходов и изыскания путей по увеличению доходности. Одна из задач — сокращение внутренних расходов — решалась через оптимизацию структуры банковских групп, включая реорганизацию филиальной сети банков вплоть до закрытия некоторых из них, сокращения персонала и ряда расходов по материально-техническому обеспечению.

Решение наиболее сложной задачи — увеличение доходности банковских услуг — базировалось в основном на сокращение объема обязательств в наименее доходных секторах рынка. Это коснулось вопросов предоставления кредитов малым и средним предприятиям, поскольку именно этот сектор промышленности давал наиболее низкий уровень доходности по кредитам, а, с учетом высокой стоимости обслуживания таких кредитов, был убыточным.

Для Италии проблема финансирования деятельности малых и средних предприятий, составляющих основу экономического потенциала страны, имеет столь важное значение, что вопрос был вынесен на обсуждение в ходе переговоров Базельского комитета по надзору за банковской деятельностью по соглашению «Базель-2», которые должны закончиться в конце 2002г.

Внешняя торговля

Развитие внешнеторгового оборота Италии в 2002г. характеризовалось ростом (1%) физического объема как импорта, так и экспорта.

В географическом распределении итальянский экспорт по физическому объему в 2002г. сократился в страны ЕС на 1,5%, продолжив тенденцию пред.г. (-2%), что свидетельствует о снижении доли Италии на рынке Евросоюза. Экспорт в третьи страны возрос, хотя и более низкими, чем в 2001г. темпами (2,2% против 4%). Аналогичный

показатель итальянского экспорта в промышленно развитые страны последние 2г. не изменялся, продолжала оставаться неизменной доля Италии на этих рынках.

На протяжении последних двух лет наблюдалась тенденция к ухудшению конкурентных позиций Италии на внешних рынках. В 2002г. показатель ценовой конкурентоспособности, подсчитанный на основе отпускных цен предприятий обрабатывающей промышленности, снизился на 1,7%. Если на рынках стран зоны евро положение Италии по этому показателю оставалось относительно стабильным, то в таких странах, как США, уровень ценовой конкурентоспособности Италии понизился на 6,2%, Японии – на 9,7%, Великобритании – на 1,8%.

Общий объем импорта Италии в абсолютном выражении на протяжении последних 2 лет не изменился (произошедшее в 2001г. уменьшение по сравнению с 2000г. было компенсировано ростом в 2002г.). В структуре импорта товаров по их экономическому назначению наибольшее сокращение (-7%) в 2002г. произошло в промышленном сырье и полуфабрикатах, импорт товаров народного потребления уменьшился на 2%, машин и оборудования – возрос на 1%.

Динамика цен в 2002г. носила благоприятный для итальянской внешней торговли характер: снижение экспортных цен на продукцию обрабатывающей промышленности составило 1%, импортные цены на базовое сырье и материалы уменьшились на 3,4%.

В стоимостном выражении итальянский экспорт сократился на 2,8% и составил 265 млрд. евро, импорт уменьшился на 2,6% – до 257 млрд. евро. В результате положительное сальдо внешнеторгового оборота торговли Италии снизилось по сравнению с 2001г. на 8,6% до 8,5 млрд. евро.

Внешняя торговля Италии, в млрд. евро

	2000г.	2001г.	2002г.	изм. % к 2001г.
Экспорт.....	498,2	273	265,4	-2,8
Импорт.....	495,5	263,7	256,9	-2,6
Сальдо.....	2,7	9,3	8,5	-8,6

Основным фактором сокращения положительного сальдо во внешней торговле было его уменьшение по традиционно активным статьям итальянского экспорта, представленным продукцией ряда отраслей обрабатывающей промышленности. Наибольший дефицит (24 млрд. евро против 26 млрд. евро в 2001г.) отмечался во внешнеторговом обороте энергоносителями. Уменьшение отрицательного сальдо было вызвано сокращением на 2% количества и на 7% стоимости ввезенной сырой нефти. Закупки природного газа увеличились на 6%, однако в силу имевшего места в этот период падения мировых цен импорт газа по стоимости сократился на 10%. Дополнительным фактором снижения стоимостных показателей импорта Италии был продолжавшийся во II пол. 2002г. рост курса евро по отношению к доллару.

Помимо указанного, с отрицательным сальдо был сведен баланс в торговле: изделиями электротехники и электроники (-9,5 млрд. евро), черными и цветными металлами (-9,1), средствами транспорта (-8,5), химтоварами (-8,1), продуктами сельского хозяйства (-4,3), пищевыми товарами (-1,9).

Положительное сальдо внешнеторгового баланса отмечалось в торговле: изделиями общего

машиностроения (32,3 млрд. евро), продукцией текстильной и швейной промышленности (13,6), кожевенно-обувной (7), стройматериалами (6,2), мебелью (8).

Приростом объемов характеризовался экспорт пищевых товаров, искусственных и синтетических волокон. По всем прочим товарным группам произошло сокращение экспорта.

САЧЕ-ИЧЕ

Основными направлениями оказания госсодействия национальным экспортерам с финансированием за счет бюджетных ассигнований являются.

Государственное акционерное общество СИМЕСТ: льготное кредитование экспортеров товаров и услуг; содействие в инвестиционной деятельности через механизм временного участия государства в капитале создаваемого итальянским инвестором за рубежом предприятия.

Госинститут страхования внешнеторговых операций САЧЕ – страхование экспортных кредитов от политических и коммерческих рисков. Институт внешней торговли ИЧЕ: экспортные консорциумы, торговые палаты за рубежом, оказание организационно-технических и информационных услуг в сфере внешнеэкономической деятельности.

Бюджетные ассигнования на цели содействия экспорту, в млн. евро

	2002г.	2003г.
Всего.....	477,2	828,8
Страхование экспортных кредитов САЧЕ.....	92,9	246,5
Функционирование ИЧЕ.....	114,1	126,5
-промоциональные мероприятия за рубежом.....	68,2	77,5
Сод. итал. инв. за рубежом СИМЕСТ.....	103,7	237,8
-финансирование льготной ставки экспортных кредитов.....	25,8	166
-другие формы содействия инвестициям.....	77,5	71,9
Экспортные консорциумы, торговые палаты за рубежом.....	24,8	35
Участ. итал. фирм в восстан. эконо. Балканских стран.....	22	25
Закон 212/92 (техническое содействие).....	8,5	15
Содействие проникновению на новые рынки.....	10	25
Страховые фонды поощр. инвестиций (в т.ч. в России).....	34	40

Доля приведенных ассигнований на поддержку экспорта и торгово-экономической деятельности итальянских компаний за рубежом в расходной части госбюджета Италии составляет 0,08% в 2002г. и 0,13% в 2003г. Необходимо учитывать, что эти средства составляют субсидируемую государством часть оперативных фондов, которыми располагают указанные организации. В наибольшей степени это относится к таким организациям, как САЧЕ и СИМЕСТ. Так, САЧЕ имеет среднегодовой объем «резервного» фонда по страхованию экспортных кредитов свыше 2 млрд. евро, который непрерывно пополняется за счет погашения долговых обязательств со стороны клиентов САЧЕ.

В 2002г. САЧЕ была осуществлена 301 операция по страхованию экспортных кредитов на 3 млрд. евро, что на 11,4% превышает соответствующий показатель 2001г. Объем принятых к страхованию краткосрочных кредитов составил 0,4 млрд. евро, средне- и долгосрочных – 2,6 млрд. евро (на 2,5% больше, чем в 2001г.).

Из общего числа принятых к исполнению заявок на страхование 169 пришлось на малые и средние предприятия на 160 млн. евро, 128 операций было осуществлено по заявкам крупных компаний общим объемом 2,4 млрд. евро.

По итогам 2002г. баланс САЧЕ впервые за ряд лет был сведен с активом в 10,7 млн. евро. Главными причинами этого были увеличение на 15% объема полученных страховых взносов, снижение выплат по некоторым видам страховых случаев, сокращение отчислений в резервный фонд и рост курса евро по отношению к доллару.

В 2002г. САЧЕ была проведена подготовительная работа по внедрению в практику своей деятельности нового вида страхования, основанного на использовании так называемой многоцелевой заявки «мультиэкспорт», что даст возможность САЧЕ распространить предоставление своих услуг на 15 тыс. малых и средних предприятий с совокупным годовым оборотом 10-15 млрд. евро.

Использование заявки «мультиэкспорт» позволит осуществлять непрерывное возобновление операций страхования от политических и коммерческих рисков до 95% объема краткосрочных (до 12 мес.) кредитов по регулярным экспортным контрактам, заключаемым итальянским поставщиками с одним, либо несколькими импортерами, находящимися как в одной, так и в нескольких странах. Использование заявки «мультиэкспорт» позволит, по оценке САЧЕ, уже в 2003г. увеличить объем принятых к исполнению страховых обязательств на 50 млн. евро.

КАНАДА

Инвестиции

Канадская экономика зависит от иноинвестиций. Четыре инокомпании — General Motors, Ford Motor of Canada, Chrysler Canada, IBM Canada, Amoco Canada Petroleum — входят в десятку крупнейших компаний Канады по показателям годового дохода. **Инокомпании контролируют до 25% канадской экономики**, не связанной с финансовым сектором. В Канаде отсутствуют ограничения на иноинвестиции или на канадские — за рубежом.

Политика в области иноинвестиций строится в Канаде с 1985г. в соответствии с Законом об инвестициях. Указанный закон призван за иноинвестициями ведущую роль в развитии экономики и создании новых рабочих мест. Для большинства иноинвесторов или фирм, открывающих свое представительство в Канаде, определяется уведомительный порядок регистрации.

В некоторых специфических секторах канадской экономики для иноинвесторов иными канадскими законами установлены специальные правила. Иноинвестиции в финансовый сектор находятся под контролем минфина, а радиовещание и телевидение регулируются «Законом о телекоммуникациях», по которому прямое иностранное владение передающими станциями ограничено 20%, через холдинговые компании — 33% при общем ограничении в 46,7% иноинвестиций в этот сектор.

Банковский сектор канадской экономики регулируется «Законом о банке» (Bank Act). Пересмотр этого закона и других актов, касающихся финансовых услуг, проводится в обязательном порядке каждые 5 лет. Последние изменения, вступившие в силу 17 июня 1999г., приблизили канадское законодательство в финансовой сфере к требованиям Соглашения ГАТС (предоставление финансовых услуг) в рамках ВТО. Ранее существовавшая редак-

ция закона являлась запретительной для иноинвесторов из-за значительных депозитов и налогов. Разрешено открывать два типа отделений иностранных банков: представляющие полный набор услуг (full service branches) и кредитные (lending). Отделения, имеющие право на предоставление полного объема услуг, могут принимать суммы, не менее чем 150 тыс. канадских долларов только не от частных инвесторов, в то время как кредитные отделения не уполномочены принимать на счет вклады, а только брать кредиты у других финансовых структур. Основная цель кредитных отделений — привлечение дополнительных средств для финансирования бизнеса и операций по кредитным карточкам. Отделения с полным объемом услуг и дочерние компании иностранных банков не могут владеть кредитными отделениями.

Ряд особенностей для инвестиций имеется и в других областях канадской экономики:

- в гражданской авиации доля инокапитала ограничена 25%; иностранцы не могут быть единственными владельцами урановых шахт; иностранцы имеют право на владение 49% компании, которая обладает лицензией на отлов рыбы;

- производство электроэнергии и ее распределение находится в полной компетенции канадских провинций, которые путем привлечения иноинвесторов на свой рынок стремятся к понижению цены на энергию, а также получению доступа к рынку электричества США и расширению экспорта электроэнергии;

- канадские госпитали интегрированы в госсистему здравоохранения провинций. Частные госпитали не получают субсидий от провинций и в этой связи в большинстве случаев не конкурентоспособны;

- провинции Остров принца Эдварда и Саскачеван ограничивают продажу недвижимости не представителям этих субъектов; при приватизации каждый случай решается (на уровне провинциального правительства) в индивидуальном порядке; не существует предписаний по участию иноинвесторов. Министерство транспорта Канады не выдвигало ограничений при приватизации Канадской национальной железной дороги.

Стимулирование иностранных инвестиций. Специальное стимулирование применяется только на федеральном и провинциальном уровне. Муниципалитетам в соответствии с законодательством запрещено предоставлять льготы иноинвесторам. На федеральном уровне такое стимулирование направлено на решение разносторонних проблем, таких как исследования или проектирование, инвестиции в машиностроение или оборудование либо поддержка региональной экономики. Такая господдержка доступна любому инвестору как канадскому, так и иностранному, который согласится использовать выделенные фонды на цели, определенные правительством.

На провинциальном уровне такое стимулирование обычно связано с конкретными инвестициями в экономику региона. Стимулирование на уровне провинций обычно обеспечивается для фирм, зарегистрированных в провинции.

Стимулирование инвесторов имеет форму грантов, кредитов, кредитных гарантий, рискованного капитала или налогового кредита. Программы стимулирования в Канаде обычно не ориентированы на поддержку экспорта.

Инвестиционные ограничения. В соответствии с Федеральным законом об инвестициях (Investment Canada Act) и иными нормативными документами канадцы ограничивают новые или значительные по объему иноинвестиции в такие сектора экономики, как энергетика, издательство, телекоммуникации, транспорт, кино, музыка, радиовещание и кабельное телевидение.

Право собственности и регистрация фирмы. За исключением некоторых ограничений по доле инокapитала иностранцы имеют право на равных с канадцами учреждать, владеть и распоряжаться компаниями и быть вовлеченными в любые формы бизнеса. В тех секторах, где частные компании сосуществуют с государственными (нефтедобывающий сектор), фирмы конкурируют на общих основаниях. Существенным исключением из этого правила остается положение, что госкомпании не основывают свой бизнес на собственных средствах или средствах, заимствованных на финансовом рынке. Они также имеют в случае необходимости доступ к бюджетному финансированию.

Защита права собственности. Право собственности защищено в Канаде всеми возможными правовыми нормами. Иностранцы имеют полный и на равных правах доступ к юридической системе защиты. Право собственности ограничено только правом правительства на введение монополии или на национализацию в общественных интересах.

Малый бизнес

В Канаде действует 1 млн. различных компаний. В категории малого бизнеса относятся 530 тыс. фирм, из которых 95% имеют годовой объем продаж менее 2 млн. кан.долл. и 60% — менее 50 тыс. кан.долл.

Основной областью деятельности компаний малого бизнеса являются сфера услуг, таких как содержание гостиниц, мотелей, ресторанов, станций техобслуживания и магазинов. На компании, относящиеся к данной категории, приходится 13% всех предприятий в области грузового транспорта, 34% в строительстве и 36% занято в области розничной торговли.

Регулирование взаимоотношений между товаропроизводителями, торговой сетью и потребителями в Канаде осуществляется Департаментом по делам потребителей и корпораций. До авг. 1993г. это был самостоятельный институт госуправления, входящий в состав правительства Канады; он возглавлялся соответствующим госминистром, затем произошло его слияние с минпромом.

Основными задачами Департамента являются: выполнение разработанных им программ в целях продвижения интересов потребителей; координация правительственных программ, продвигающих интересы потребителей; осуществление мероприятий, способствующих защите потребителей; разработка программ, содействующих потребителям в получении более полной информации о товарах и услугах; обеспечение инспекционных услуг для защиты потребителей.

В состав Департамента входят Бюро конкурентной политики и Бюро по делам потребителей, которые непосредственно выполняют функции регулирования и управления внутренней торговли. В состав Департамента входят пять региональных офисов и 43 региональных отделения.

Бюро конкурентной политики осуществляет меры, направленные на повышение эффективности и способствующие справедливой конкуренции, а также динамичному развитию внутреннего рынка, в рамках Закона о конкуренции. В Бюро анализируется состав рынка и проводятся расследования возможных нарушений законов. К числу наиболее серьезных нарушений относятся ограничения рынка путем введения фиксированных цен на товары и услуги. В случае выявления нарушения существующих законов материалы расследований передаются генпрокурору Канады, который подтверждает правильность сделанных оценок и передает дела в судебные инстанции.

Бюро по делам потребителей. Основной целью является разработка мер, направленных на защиту интересов потребителей и способствующих справедливой конкуренции на внутреннем рынке. В контакте с другими правительственными министерствами, агентствами, а также частными и общественными организациями в рамках Бюро разрабатываются и реализуются различные программы, предусматривающие ответственность производителей за достоверность информации, характеризующей данный товар, и соответствие товара требованиям рынка; выявление товаров, имеющих опасные для здоровья вещества, и проведение проверок.

Нормативно-правовая база, регулирующая вопросы рынка и торговли, включает в себя ряд основных законов: о соглашениях о внутренней торговле, 1996г.; о банкротстве и несостоятельности, 1985г.; об управлении (советах) торговли, 1985г.; (деловых) корпорациях, 1985г.; о кооперативных ассоциациях, 1985г.; о корпорациях, 1970г.; о соглашениях о кредиторах компании, 1985г.; о конкуренции, 1985г.; Закон о деятельности королевских (государственных) корпораций, 1985г.; об инвестициях, 1985г.; о регистрации лоббистов, 1985г.; о заемных средствах «малого бизнеса», 1985г.; об изменении предмета деятельности и реструктуризации (предприятий), 1985г.; о налогообложении доходов, 1992г.; о сельхозтоварах и пищевых продуктах, 1991г.

Регулируют права потребителей законы: о вексельном обращении, 1985г.; о товарах, опасных для здоровья, 1990г.; об упаковке и маркировке потребительских товаров, 1985г.; о рыбной инспекции, 1986г.; об инспектировании электрических и газовых сетей, 1985г.; о товарных знаках, 1990г.; о маркировке драгметаллов, 1985г.; о маркировке текстиля. 1985г.; о санитарной инспекции мяса, 1985г.; о маркировке древесины, 1985г.; о заболеваниях и защите животных, 1985г.; о весах и мерах, 1985г.; о пищевых продуктах и лекарственных препаратах, 1990г.

Распределение товаров и услуг в Канаде от изготовителя до потребителя осуществляется через оптовые и розничные каналы торговли. Существуют несколько форм оптовой продажи, в частности, через оптовиков, агентские и брокерские сети, первичных товарных дилеров, торговые отделения производителей и продавцов.

Розничная торговля осуществляется как через традиционные торговые точки, так и посредством прямых продаж, а также с использованием торговых автоматов.

Нашли широкое распространение электронные формы продажи потребительских товаров че-

рез интернет и другие сети, а также товары по почте (каталоги) и телевизионные магазины.

В розничной торговле непродовольственными товарами в Канаде доминирующее положение занимают две крупнейшие корпорации: The Bay и Sears. Совместно им принадлежит 250 крупнейших универмагов на всей территории страны. У каждой компании имеется централизованная закупочная группа, которая заключает контракты непосредственно с поставщиками товаров, в т.ч. инокомпаниями.

Следующий уровень розничной торговли представлен универсальными магазинами, ориентированными на покупателя с низкими и средними доходами. Примером компании этого типа являются Zellers, Wal-Mart (крупнейшая американская компания). На небогатых покупателей рассчитаны магазины так называемой дисконтной цены (мелкооптовая продажа), в частности Costco.

В третью группу розничных магазинов входят специализированные магазины «цепного» подчинения. Они специализируются на реализации таких товаров, как одежда, обувь, бытовая техника, скобяные изделия, товары бытовой химии.

В области торговли продовольственными товарами также главенствует узкий круг компаний: Loblaws, Loeb, Independent, A&P, имеющих сеть магазинов по всей стране. Фирма Loblaws является крупнейшим в Канаде импортером продовольственных товаров.

Розничные цены на большинство потребительских непродовольственных товаров, реализуемых через универсальные магазины, как правило, в 2-3 раза, а иногда и в 5 раз превышают цены, по которым эти товары приобретаются у компаний производителей.

Антидемпинг по стали

Проблематика применения ограничительных мер на экспортную сталь в Канаде в 2002г. приобрела более острый характер, что выразилось в начале защитного расследования, проведенного в Канаде в отношении 9 видов сталепродукции.

Канадский международный торговый трибунал КМТТ 25 марта 2002г. по прямому указанию генерал-губернатора в соответствии с рекомендациями минфина, МИДа и минпрома инициировал расследование о нанесении ущерба местной промышленности от импорта в Канаду стали, предшествующее введению защитных мер.

Главной целью Трибунала была оценка воздействия возрастающего импорта некоторых видов стали в Канаду, глобальной ситуации и рисков в области торговли сталью, включая фактор мирового перепроизводства и излишка мощностей.

Объектами расследования явились следующие (9) видов сталепродукции: углеродистая листовая сталь; горячекатаный лист в рулонах; холоднокатаный лист в рулонах; коррозионно-устойчивый (оцинкованный) стальной лист в рулонах; горячекатаный сортовой круглый прокат; уголки из углеродистой стали, фасонный листовой прокат и конструкции; холоднокатаный сортовой круглый прокат и прутки; арматурный прокат; стандартные трубы.

Расследование проводилось в отношении всех государств, экспортирующих сталепродукцию на таможенную территорию Канады. Открытые слушания состоялись в 10-28 июня 2002г. отдельно по каждому из девяти видов продукции.

Решение о наличии ущерба местным производителям было вынесено КМТТ по окончании публичных слушаний 4 июля 2002г. Импорт 5 из 9 продуктов сталелитейной промышленности был признан причиной серьезного ущерба местной промышленности. В их составе: углеродистая листовая сталь; холоднокатаный лист в рулонах; уголки из углеродистой стали, фасонный листовой прокат и конструкции; арматурный прокат; стандартные трубы.

КМТТ признал, что серьезный ущерб местному автопрому наносится импортом холоднокатаной стали из США. В соответствии с НАФТА Оттава может ввести повышенные тарифы на эту продукцию, однако, в очень узких пределах. Не существует ограничений на производителей из офшорных зон. Исключение из списка стран, импорт из которых признан КМТТ причиной серьезного ущерба, составили Мексика, Израиль и Чили (по последним двум странам из-за действующих соглашений о свободной торговле).

Несмотря на признание существенного ущерба по пяти видам сталепродукции, местные производители в лице компаний «Дофаско», «Алгома», «Стелко» не скрывали своего неудовольствия тем обстоятельством, что КМТТ не вынес решения о наличии существенного ущерба по всем видам продукции, особенно, по горячекатаной и оцинкованной стали. По их мнению, это решение затрагивает только 39% от всей стали, импортируемой в Канаду (в 2000г. 13,7 млн.т.).

Рекомендациями КМТТ правительству стали: введение тарифных квот или квот, а также высокого тарифа на импорт трубной продукции. Поскольку продажа стальной продукции из Китая, Индии и России рассматривается как «частичный виновник» импортной экспансии в 1996-2001гг., канадские эксперты (Бюро по конкурентной политике) полагают, что любые временные торговые меры в отношении этих стран сами по себе не приведут к восстановлению конкурентоспособности канадской сталелитейной промышленности.

Проблемы конкурентоспособности канадских производителей стали могут быть ухудшены последними торговыми акциями США, поскольку они могут привести к возможности перемещения товарных потоков на территорию Канады. Оттава полагает важным не выходить за рамки минимально необходимых торговых мер, вытекающих из действий США, поскольку любые торговые меры оказывают влияние на конечных потребителей стали на внутреннем рынке. Любые меры должны быть исключительно достаточными для снижения ущерба ниже границы «серьезного ущерба», чем попытки устранить весь ущерб. Повышение продажной цены, как результат применения торговых мер отрицательно скажется на конечных производителях товаров из стали, чем на потребителях.

В отношении торговых мер, гарантирующих возмещение ущерба, канадские эксперты рекомендуют применение тарифов, поскольку с позиции достижения необходимого уровня импортных ограничений данный инструмент является наименее опасным для канадской экономики. Тарифные квоты являются вторыми по предпочтению мерами торгового воздействия, в то время как квоты наименее предпочтительны.

Что касается потенциальной «угрозы» серьезного ущерба, предпочтение отдается тарифной квоте и простой «щедрой» квоте.

Местные производители жестко выступали за введение запретительных тарифов. Окончательное решение было принято КМТТ 19 авг. 2002г., в соответствии которым Трибунал выработает рекомендации для правительства по применению торговых мер.

Правительство не связывало себя обязательствами «слепо» следовать рекомендациям КМТТ. Оттава может выбрать способы выполнения решения КМТТ, отличные от рекомендуемых, но будет предпринимать скоропалительных решений. Учитывая высокий международный торговый интерес к этому сектору экономики Канады, а также негативный резонанс, который вызвали уже сами рекомендации КМТТ, официальная Оттава решения по защитному расследованию до сих пор не вынесла.

Канадское агентство по таможенным делам и доходам. К вопросу о повторном расследовании в отношении горячекатаной толстолистовой стали (дело Plate III). 2 мая 2002г. КМТТ объявил, что откладывает рассмотрение материалов КАТД, касающиеся повторного расследования по горячекатаной листовой стали, в связи с проводимым защитным расследованием. Возобновление деятельности КМТТ по данному расследованию ожидалось 30 авг. 2002 г.

Предварительное определение КАТД по данному вопросу было сделано 1 июня 2002г. Оно заключается в том, что в соответствии с разделом 76.03(7) Закона о специальных импортных мерах КАТД имеет все основания считать, что такие страны, как Китай, Мексика, Южная Африка, Россия, в случае снятия пошлин по истечению срока их действия в окт. 2002г., продолжат или возобновят поставки данного вида стали по демпинговым ценам.

В ходе повторного расследования в янв. 2002г. КАТД были определены новые особые нормальные стоимости для одного экспортера из России, одного экспортера из Южной Африки, всех экспортеров из Китая. Вследствие пассивного участия в расследовании других экспортеров специфические нормальные стоимости не были установлены для оставшихся экспортеров из России и Южной Африки, всех экспортеров из Мексики.

Из 47 экспортеров данного вида стальной продукции активное участие в повторном расследовании приняла только компания «Хайвелд Стил энд Ванاديум» (Южная Африка).

Вследствие недостаточного участия в повторном расследовании КАТД в большинстве случаев было вынуждено использовать публичные источники информации. В дополнение к данным от местных производителей, использовались экспертные аналитические материалы, специальные профильные журналы, правительственные доклады, публикации международных организаций.

В результате проведенных исследований КАТД пришло к выводам:

— объем товаров по демпинговым ценам, поступающих в Канаду в течение действия пошлин, не был существенным; незначительные поставки из Китая, Мексики и России показали, что экспортеры не могут конкурировать на канадском рынке, продавая данный вид товара, не используя демпинг;

— вследствие девальвации валюты Южной Африки один из экспортеров этой страны использо-

вал возможность возобновления поставок по ценам с учетом пошлины;

— сравнение текущих нормальных цен и цен, действующих на канадском рынке на углеродистую листовую сталь, показывает, что названные выше экспортеры будут вынуждены продолжать демпинг с целью возобновления продаж в Канаде; импортеры с целью достижения минимальной цены используют метод «маневрирования» поставщиками;

— вследствие глобального экономического спада и падения спроса наиболее ярко трудности со сбытом конечной продукции имеют место в такой специфической области, как производство стали. Предприятия, находясь перед лицом возрастания уровня неиспользуемых мощностей, вынуждены увеличивать объемы производства; даже в том случае, это означает продажи по заниженным ценам;

— экспортеры в состоянии использовать те же самые производственные фонды для выработки различного вида продукции из горячекатаной стали, включая углеродистую листовую сталь;

— повышается зависимость сталелитейных предприятий от экспортных продаж. В то же время доступ на международные рынки существенно ограничен благодаря многочисленным используемым торговым мерам, включая антидемпинг, соглашения по добровольному ограничению, защитные меры, что становится причиной ужесточения конкуренции среди производителей стали;

— экспортеры из вышеназванных стран имеют значительный опыт поставок товаров по демпинговым ценам не только в Канаду, но и в др. страны;

— импорт углеродистой листовой стали из Италии, Кореи, Испании, Украины, Бразилии, Финляндии, Индии, Индонезии и Таиланда является объектом еще одного расследования. В случае снятия пошлин по делу Plate III импортеры непременно воспользуются этим преимуществом для налаживания поставок из перечисленных стран.

КАТД фактически настаивало на принятии КМТТ определения о непременном возобновлении поставок данного вида продукции по демпинговым ценам из России и других стран и восстановлении ситуации «серьезного» ущерба местной промышленности в случае снятия антидемпинговых пошлин по данному виду стальной продукции.

Последний пересмотр КАТД инициировало в авг. 2002г. в отношении горячекатаной и холоднокатаной рулонной стали в связи с истечением срока действия антидемпинговых пошлин весной 2003г.

Кроме перечисленных случаев, есть проблемы неприятия канадцами некоторых положений системы бухучета, использующейся на российских металлургических заводах, и являющейся «каменем преткновения» при проведении анализа и определения нормальной стоимости.

Внешэкономсвязи

В 2002г. высокие темпы роста канадской экономики (3,4%) в сравнении с показателями других стран оказали воздействие на внешнюю торговлю Канады; в особенности, это сказалось на импорте товаров и услуг. Импорт увеличился на 1,6% до 422,3 млрд.долл. после снижения в 2001г. на 2,9%. Объемы экспорта товаров и услуг снизились на 0,6%, до 468,5 млрд.долл., поскольку про-

должала сказываться неблагоприятная экономическая ситуация в странах-партнерах; снижение экспорта происходило в 2002г. повсеместно.

С 1991г. был отмечен постоянный рост канадского экспорта; его снижение в 2001-02гг. произошло по таким товарным группам, как машины и оборудование, топливно-энергетические товары, продукция лесопереработки, в то же время экспорт автотранспорта, промтоваров и материалов, а также потребительских товаров увеличился.

Увеличение импорта затронуло и товары, и услуги; по 5 из 7 ведущих товарных групп отмечен рост, за исключением машин и оборудования и топливно-энергетических товаров.

В 2002г. экспорт товаров и услуг представлял 41% ВВП страны (в пред. 2 года показатели были выше: 45,3% в 2000г. и 43,1% – в 2001г.).

Доля импорта товаров и услуг в ВВП Канады снизилась в 2002г. до 37% (38,1% в 2001г.). В 90гг. и экспорт и импорт товаров и услуг рос быстрее, чем ВВП.

Баланс по текущим операциям в 2002г. снизился на 12,7 млрд.долл. с 30 до 17,3 млрд.долл.; основная причина такого значительного снижения – уменьшение сальдо торгового баланса (с 64 до 54,2 млрд.долл.) и увеличение дефицита по доходам от инвестиций (2,8 млрд.долл.).

География внешней торговли. В торговле доминируют США: в 2002г. на них приходилось 81,6% экспорта и 69,9% импорта Канады. По сравнению с 2001г. произошло снижение на 0,5% канадского экспорта товаров и услуг до 382,5 млрд.долл., в то время как импорт не изменился – 295,2 млрд.долл.

На протяжении 90гг. экспорт в США рос более быстрыми темпами, чем весь экспорт Канады (11,9 против 10,3%) и доля США в экспорте Канады также постоянно возрастала – с 71,2 до 81,7%. Та же тенденция более высоких темпов роста отмечена и в импорте из США в Канаду – 10,4 против 9,3%; доля США в канадском импорте увеличилась с 68,1% в 1990г. до 72,1% в 2000г. За 2 последующих года доля снизилась до 69,9%.

Торговый оборот с США составил в 2002г. 481,2 млрд.долл. (491,2 млрд.долл. в 2001г.); торговый баланс положительный – 154,8 млрд.долл.

В товарном экспорте США доминируют по всем основным товарным группам – от с/х продуктов и продукции рыболовства (68,3%) до автомобильной продукции (97,4%).

Ведущими статьями товарного экспорта Канады в США являются автомобили – 26%, нефть – 15,1%, машины, оборудование, механизмы (группы 84, 85, 88, 90) – 15,7%, древесина и изделия из нее, бумага и картон – 11,4%; эти товарные группы составляют 70% всего экспорта, направляемого в США.

Экспорт товаров в США за 2002г. снизился на 1,5% до 346,5 млрд.долл., экспорт услуг увеличился на 2,8% до 34,4 млрд.долл. Снижение затронуло топливно-энергетические товары (на 12,9% или 7,2 млрд.долл. до 48,7 млрд.долл.), поскольку увеличение экспорта сырой нефти и продуктов (на 2,3 млрд.долл.) не компенсировало снижение экспорта природного газа (на 7,1 млрд.долл.) и электроэнергии (на 2,4 млрд.долл.).

Американские фирмы снизили импорт из Канады технологического информационного оборудования по сравнению с концом 90гг.; вследствие чего канадский экспорт машин и оборудования в

США сократился в 2002г. на 4,9 млрд.долл. до 70,1 млрд.долл. В связи с общим снижением экспорта телевизионного, телекоммуникационного и связанного с этим оборудования, а также офисного оборудования канадский экспорт в США механических машин и оборудования (группа 84 Гармонизированной системы) и электрических машин (группа 85) упал на 1,1 и 3,1 млрд.долл. На 1,2 млрд.долл. сократился экспорт самолетов (группа 88).

Снижение коснулось и продукции лесоперерабатывающей промышленности, что стало следствием продолжительного двустороннего спора по древесине из мягких пород дерева. В мае 2002г. администрация США ввела антидемпинговые и компенсационные пошлины в размере 27,2% на импорт из Канады лесной продукции. Вопреки этому барьеру, снижение экспорта лесоперерабатывающей продукции произошло не из-за древесины, а по причине сокращения экспорта товаров групп 47-48: бумажной массы (на 308 млн.долл.), бумаги и картона (785 млн.долл.).

Снижение экспорта упомянутых товарных групп частично компенсировалось его увеличением по автомобильной продукции (легковым и грузовым автомобилям, автомобильным частям). За год увеличились объемы экспорта промтоваров и материалов (1,7 млрд.долл.), потребительских товаров (1,1 млрд.долл.), с/х и рыбной продукции (1 млрд.долл.).

Импортирует Канада из США также автомобили (23,6%), машины, оборудование и механизмы (группы 84, 85, 90) – 30,7%, что составляет половину всех поставок из США. Остальной импорт приходится на пластмассы, бумагу и картон, нефть, изделия из черных металлов, органические химические соединения, фармацевтические продукты. Импорт по отдельным позициям составляет 50-85% всего канадского импорта по товарным группам.

Импорт товаров снизился в 2002г. на 0,1% или 133 млн.долл. Увеличился ввоз в Канаду из США автомобилей (на 6,4 млрд.долл.), потребительских товаров (1 млрд.долл.), с/х и рыбной продукции. Увеличение импорта этих товаров было сведено к нулю снижением поставок машин и оборудования (на 6,8 млрд.долл.), промтоваров и материалов (1,7-млрд.долл.). Увеличение поставок автопродукции отражало высокую степень интегрированного производства автомобилей.

После США Япония является второй по значимости страной, в которую направляется канадский экспорт; доля в объеме экспорта Канады составляла в 2002г. 2,1%. Импорт из Японии – на 3 месте, и его доля составила 4,4%. В 2002г. в торговле товарами Канады с Японией экспорт снизился на 44 млн.долл. (0,5%), что произошло из-за снижения поставок в Японию лесной продукции (в основном, древесины мягких пород дерева, бумаги и картона) и топливно-энергетических товаров.

Импорт из Японии повысился на 770 млн.долл. (5,3%) благодаря увеличению ввоза из Японии промтоваров и автомобильной продукции; снизились объемы поставок машин и оборудования (электромашин и электронных устройств, медицинского, научно-технического оборудования, механического оборудования и самолетов). Дефицит в торговле с Японией в 2002г. увеличился до 7,1 млрд.долл.

Канада и Европа. Страны ЕС занимают после НАФТА 3 место в торговле Канады с отдельными региональными объединениями и являются важнейшими торговыми партнерами Канады. В экспорте Канады в 2002г. на эти страны пришлось 4,3%, в импорте – 11,2%. Две трети канадского экспорта в страны ЕС составляют машины и оборудование (36,2%) и промтовары и материалы (29,1%). 3 место в экспорте представлено продукцией лесопереработки (15,6%), затем следует с/х и рыбная продукция (8,6%), потребительские товары (4%).

В импорте из стран ЕС доминируют машины и оборудование (37,9%) и промтовары (19,9%). Другими важными товарными группами импорта являются: потребительские товары (17,1%), топливно-энергетические товары (9,8%) и автопродукция (8,4%).

Такие страны ЕС, как Великобритания, Германия, Франция, Бельгия, Нидерланды, Италия входят в 10 основных экспортеров и импортеров Канады. В 2002г. экспорт в Великобританию и Германию уменьшился – на 13,3% и 0,7%. Увеличился импорт из Германии на 3,9%, из Великобритании – снизился на 17%.

Экспорт в страны ЕС в 2002г. упал на 7,2% до 17 млрд.долл., в то время как импорт – увеличился на 1,2% до 40 млрд.долл. Торговый баланс Канады с ЕС в 2002г. ухудшился на 1,8 млрд.долл. до 23 млрд.долл.

Значительное сокращение канадского экспорта в страны ЕС было вызвано падением объема поставок машин и оборудования из Канады, причем половина сокращения экспорта пришлась на самолеты и другие виды транспорта (кроме автомобилей). Экспорт лесной продукции уменьшился в 2002г. на 232 млн.долл. из-за снижения экспорта целлюлозы и древесины из мягких пород дерева. Вывоз из Канады с/х и рыбной продукции уменьшился на 193 млн.долл., поскольку повышение экспорта масличных семян (на 58 млн.долл.) не смогло компенсировать снижения поставок овощей, корнеплодов и злаков (на 129 млн.долл.). Экспорт энергоносителей в 2002г. также упал на 176 млн.долл.

Частично эти потери были компенсированы увеличением экспорта промтоваров и материалов (на 173 млн.долл.), потребительских товаров (на 44 млн.долл.) и автопродукции (на 35 млн.долл.).

Повышение импорта объясняется увеличением ввоза в Канаду из ЕС потребительских товаров (на 1 млрд.долл. до 6,6 млрд.долл.), автопродукции (574 млн.долл.) и промтоваров (400 млн.долл.). Поступления от импорта были снижены уменьшением импорта энергетических товаров (1,4 млрд.долл.), машин и оборудования (264 млн.долл.).

Китай в 2002г. занимал 4 место в экспорте Канады (1,01%) и 2 (переместившись с 3 в 2001г.) – в импорте (4,6%). Экспорт по сравнению с 2001г. уменьшился на 5,2%, импорт увеличился на четверть (25,6%).

Среди стран Латинской Америки Мексика становится потенциально важным рынком сбыта для канадской продукции, в 2001-02гг. в экспорте Канады она занимала 6 место (0,6%). В 2002г. Мексика сохранила свои позиции как четвертый по стоимостному объему источник импортных поставок в Канаду (3,6%). Темп роста канадского экспорта в Мексику снизился в пред.г. на 13,1%, хотя в 2001г. он возрос на 25%, а в предшествующие 5 лет еже-

годный рост канадского экспорта в Мексику составил 14%.

Товарный экспорт в остальные страны мира в 2002г. снизился на 1 млрд.долл. до 24,5 млрд.долл., а импорт возрос на 4,3 млрд.долл. до 75,9 млрд.долл. Дефицит в торговле Канады с остальными странами мира расширился на 5,3 млрд.долл. и составил 51,4 млрд.долл. Соотношение импорта к экспорту впервые превысило цифру 3:1.

Снижение экспорта было вызвано резким сокращением на 1,4 млрд.долл. поставок с/х и рыбной продукции, злаков (на 822 млн.долл.), масличных семян (на 432 млн.долл.), овощей и корнеплодов (на 413 млн.долл.). В большинстве других секторов отмечены незначительные поступления от экспорта, за исключением, продукции лесопереработки (экспорт сократился на 36 млн.долл.).

Импорт из остальных стран мира в 2002г. возрос благодаря увеличению ввоза в Канаду потребительских товаров (1,6 млрд.долл.), промтоваров (1 млрд.долл.), машин и оборудования (857 млн.долл.), с/х и рыбной продукции (369 млн.долл.).

Товарная структура внешней торговли. В товарной структуре экспорта в 2002г. отмечено резкое сокращение на 5 млрд.долл. Вывоза машин и оборудования, на 4,3 млрд.долл. – энергетических товаров, на 2,4 млрд.долл. – продукции лесопереработки и 342 млн.долл. – с/х и рыбной продукции. Сокращение поступлений от экспорта в этих отраслях частично компенсировалось повышением на 4,2 млрд.долл. поставок автопродукции, 2,6 млрд.долл. – промтоваров и материалов и 1,1 млрд.долл. – потребительских товаров.

В 2002г. произошло увеличение импорта всех основных товарных групп, за исключением машин и оборудования и энергетических товаров, ввоз которых снизился на 6,6 и 1,3 млрд.долл. Лидирующими позициями в канадском импорте были автомобильная продукция (увеличение на 8,9 млрд.долл.), потребительских товаров (3,5 млрд.долл.), с/х и рыбной продукции (1,4 млрд.долл.).

Экспорт ресурсов за 1990-2001гг. удвоился: с 72 млрд.долл. до 167,5 млрд.долл., что соответствует росту в 8% в год. Однако рост экспорта, не связанного с ресурсами, был несколько выше – 10,7%. В 90гг. на сектор ресурсов приходилась половина экспорта Канады, в последние годы его доля – 40%. Что касается импорта ресурсов, то их доля в общем импорте составляет 20%, а средний темп роста за десятилетие – 8% (против 9% продукции не ресурсных отраслей). Импорт продукции сектора природных ресурсов увеличился с 33,5 в 1990г. до 78,4 млрд.долл. в 2001г. Сектор природных ресурсов разбит на две принципиальные группы – группу сырьевых ресурсов, включающую сельское хозяйство, рыболовство, лесные разработки, сырую нефть и природный газ, горнодобычу, и группу промышленности, связанной с переработкой ресурсов: металлопродукцию, пищевые продукты, напитки, табак, продукцию из древесины, бумажную продукцию, неметаллические минералы, продукцию из очищенной нефти и угля.

Несмотря на снижение роли ресурсов в канадской торговле, на них приходится значительная часть сальдо торгового баланса. Увеличение сальдо торгового баланса, проистекающее от сырьевого сектора, в основном, поставок сырой нефти и

природного газа (24,8 млрд.долл.), составляет 85% увеличения сальдо. На сельское хозяйство (2,4 млрд.долл.) и горнодобычу (2 млрд.долл.) приходится остальная часть увеличения сальдо торгового баланса в части, касающейся сырьевого сектора.

Автомобильная продукция – наиболее весомая позиция канадского экспорта, в 2002г. составляла 23,6% общего экспорта Канады, переместив экспорт машин и оборудования на 2 место. На протяжении последних 5 лет эти две товарные группы соревнуются за 1 и 2 место в экспорте, в четвертый раз меняясь местами. Экспорт автомобильной продукции в 2002г. увеличился на 4,5%, причем увеличение коснулось всех трех секторов – частей автомобилей, легковых машин и грузовиков. Импорт увеличился в 2002г. на 8,9 млрд.долл., причем половина (4 млрд.долл.) увеличения поставок автомобилей пришлось на легковые автомобили.

Машины и оборудование составляли 23,1% канадского товарного экспорта в пред.г. (24,1% в 2001г.), причем по сравнению с пред.г. снижение коснулось самолетов и другого транспортного оборудования.

Экспорт телевизионного, телекоммуникационного и связанного с ним оборудования снижается второй год подряд. Оцениваемый в 12,4 млрд.долл., экспорт этого вида оборудования в 2002г. составлял половину объема экспорта 2000г. (24,7 млрд.долл.). В 2002г. уменьшился на одну пятую часть (1,8 млрд.долл.) экспорт офисного оборудования. Поставки другого оборудования и инструментов остались неизменными в течение года.

Экспорт самолетов и других транспортных средств снизился в 2002г. (на 1,4 млрд.долл. уменьшился вывоз самолетов, двигателей и частей для самолетов).

Импорт всей товарной группы машин и оборудования снизился в 2002г., причем наибольшее снижение отмечено по коммуникационному и связанному с ним оборудованию (2,8 млрд.долл.), а также самолетам и другим транспортным средствам (1,5 млрд.долл.).

Промтовары и материалы представляют собой широкий спектр товаров от металлических руд до пластмасс и от продуктов животного происхождения до текстильных изделий. Промтовары и материалы разделяются на 4 основные подгруппы: металлические руды; химпродукты, пластмассы и удобрения; металлы и сплавы; другие промтовары и материалы. В 2002г. экспорт промтоваров и материалов, на который приходилось 16,9% всего канадского экспорта товаров, увеличился по сравнению с 2001г.м на 2,6 млрд.долл., увеличение затронуло все четыре подгруппы. Увеличились поступления от экспорта металлов и сплавов (до 1,9 млрд.долл.) благодаря расширению экспорта изделий из стали – сортовой стали простых профилей, прутков, толстолистовой и тонколистовой стали (на 860 млн.долл.) и драгметаллов и сплавов (на 665 млн.долл.). Поставки химпродуктов, пластмасс и удобрений возросли на 490 млн.долл. (вывоз продуктов органической химии снизился на 81 млн.долл.).

Доля импорта промтоваров и материалов составляла 19,3% от всего импорта Канады. В импорте выделяют подгруппы металлов и металлических руд; химпродукты и пластмассы; другие промтовары и материалы. Импорт по всей группе

товаров увеличился за год на 371 млн.долл., хотя по отдельным видам, в частности, металлам и металлургическим рудам увеличение достигло 1,2 млрд.долл., а импорт других промтоваров и материалов снизился на 1,4 млрд.долл.

Потребтовары составляли 4,2% общего товарного экспорта в 2002г. против 3,9% в 2001г., что определяется расширением поставок этих товаров на 1,4 млрд.долл.

Импорт потребтоваров – 13% общего импорта товаров в 2002г. – также увеличился за год, поступления повысились на 3,5 млрд.долл. Наибольшее увеличение импорта отмечено по разным конечным продуктам (на 2 млрд.долл.), мебели и домашней утвари (на 572 млн.долл.), часам и спортивным товарам (414 млн.долл.). Оставшееся увеличение поступлений касается импорта одежды и обуви.

Значение энергетических товаров для экспорта Канады в 2002г. уменьшилось – их доля снизилась до 12,3 с 13,2% годом ранее. Экспорт снизился на 4,3 млрд.долл. по причине снижения на 6,4 млрд.долл. экспорта природного газа и на 1,4 млрд.долл. – электричества. Экспорт сырой нефти возрос на 3,6 млрд.долл. Низкие цены на природный газ и электричество в пред.г., и повышение цен на сырую нефть оказали влияние на изменения в экспорте.

Импорт энергетических товаров снизился на 1,3 млрд.долл., что было вызвано падением объемов ввоза в Канаду сырой нефти (на 1,1 млрд.долл.).

Экспорт лесной продукции (12,3% всего экспорта) снизился в 2002г. на 2,7 млрд.долл., причем половина этого снижения была вызвана сокращением поставок газетной бумаги. Потери в экспорте были вызваны уменьшением объемов поставок древесины из мягких пород дерева, других видов бумаги и картона, целлюлозы.

Канада импортирует лесную продукцию в незначительных объемах (1% импорта Канады). Импорт этой продукции в 2002г. увеличился (четверть миллиарда долларов) благодаря ввозу в Канаду материалов, изготовленных из дерева.

Доля с/х и рыбной продукции в экспорте Канады не изменилась в 2002г. по сравнению с 2001г. и составила 7,4%, хотя экспорт упал на 342 млн.долл. из-за сокращения экспорта пшеницы (750 млн.долл.); снижение оказалось большим, чем поступления от вывоза других продуктов (408 млн.долл.). Экспорт рапса уменьшился на 305 млн.долл., ячменя – на 190 млн.долл., алкогольных напитков – 161 млн.долл., в то же время увеличились поставки из Канады рыбы (на 411 млн.долл.), других пищевых продуктов, напитков и табака (на 242 млн.долл.) и прочих изделий из зерновых (на 242 млн.долл.).

Импорт с/х и рыбной продукции (доля составила 6,1 против 5,8% импорта Канады в 2001г.) увеличился на 1,4 млрд.долл. из-за расширения ввоза в Канаду фруктов и овощей и прочих с/х и рыбных продуктов.

Услуги. Экспорт услуг увеличился в 2002г. на 2,8% или 1,6 млрд.долл. и составил 58,2 млрд.долл. или 12,4% общего экспорта товаров и услуг. В 2002г. каждый доллар из восьми, поступивших от экспорта, приходился на экспорт услуг. Половина экспорта услуг (50,4%) приходилось на коммерческие услуги (бухгалтерские, юр.услуги, услуги по

страхованию, архитектурные, компьютерные и пр. услуги); пятая часть (18,8%) – на транспортные услуги.

Импорт услуг постоянно возрастал в 90гг.; его повышение отмечено и в 2002г., однако темп роста оказался меньше, чем при экспорте услуг. Увеличение составило 1,8% по сравнению с уровнем 2001г., или 1,2 млрд.долл., и достигло 66,1 млрд.долл.

ФТАА-НАФТА

Во внешнеэкономической стратегии Канада придерживается линии на использование преимуществ участия в имеющихся региональных объединениях: Североамериканской зоне свободной торговли – НАФТА, Азиатско-тихоокеанском экономическом сотрудничестве – АТЭС. Канада стремится к развитию отношений с группировками стран Центральной Америки, Андской группы, Карибского бассейна. Имея намерение устранить барьеры на пути к обширному европейскому рынку, правительство страны проводит переговоры и консультации с целью заключения соглашения о свободной торговле с Европейским союзом.

Free Trade Area of the Americas. Наиболее ярким воплощением торговой экспансии Канады является ее плодотворная позиция в создании нового континентального объединения «всех американцев» (ФТАА), которое станет самой крупной зоной свободной торговли в мире, охватывающей 34 государства с населением 830 млн.чел., которые производят ВВП, оцениваемый в 19,7 трлн.долл.

Побудительным мотивом создания такой зоны для Канады является освоение новых рынков сбыта товаров и услуг; желание урегулировать споры в двусторонних отношениях с США, Бразилией, которые не разрешаются компромиссным путем ни в рамках ВТО, ни в рамках НАФТА (за исключением автомобильного пакта, но под давлением и не в пользу стран НАФТА), неудовлетворенность существующими отдельными положениями соглашения ВТО (механизмом урегулирования споров).

Начало переговорам о создании Зоны свободной торговли всех американцев было положено на саммите государств американского континента, проходившем в Майями в дек. 1994г.

Основной целью ФТАА является развитие благосостояния, усиление демократических ценностей и институтов, повышение безопасности, содействие социальному развитию, укрепление сотрудничества среди стран в полушарии. Ключевыми факторами достижения коллективного экономического роста на американском континенте, повышения жизненных стандартов, улучшения условий труда всех, живущих на американском континенте, являются развитие свободной торговли и повышение экономической интеграции. Признается необходимость принятия во внимание различий в уровнях развития и размерах экономик стран, входящих в эту зону, с целью создания возможностей полномасштабного участия всех стран в интеграционных процессах.

Разработка планов создания зоны осуществлялась на последующих саммитах в Сантьяго и Квебек-сити, причем акцент делался на развитии образования, демократии, соблюдении прав человека, устранении бедности и дискриминации и защите окружающей среды. После встречи в Квебек-сити проект соглашения ФТАА был обнаро-

дован, что обеспечило открытость процесса интеграции в рамках ФТАА; несомненно, это является заслугой канадского правительства.

Канада играет заметную роль в процессе создания ФТАА; она активный участник и организатор переговорного процесса (в г.Квебек-сити в 2001г. проходил третий саммит по созданию ФТАА). Регион, охватываемый новым соглашением ФТАА, открывает для Канады громадные перспективы – даже исключив торговых партнеров Канады по НАФТА, Канада сможет экспортировать товары на 3,8 млрд.долл., и новые рынки примут прямые инвестиции из Канады объемом в 67,4 млрд.долл. (что составляет 17,3% всех прямых канадских инвестиций за границу). Во главе переговорного процесса стоят США и Бразилия, которые останутся до окончания переговоров. Переговоры намечено завершить к янв. 2005г.

Канада взаимодействует с этими странами по продвижению переговорного процесса; она возглавляет Группу по переговорам по урегулированию споров и является заместителем главы Группы по переговорам по субсидиям, антидемпинговым и компенсационным пошлинам.

За основу Соглашения ФТАА взяты те экономические отношения свободной торговли, которые существуют у Канады с США, Мексикой, Чили и Коста-Рикой. ФТАА будет существовать параллельно с другими действующими соглашениями, в частности, НАФТА. Это означает, что отношения с США и Мексикой будут регулироваться соглашением НАФТА; ФТАА заменит НАФТА только в случае согласия всех сторон предшествующего соглашения.

На 2003г. цели Канады в переговорном процессе по созданию ФТАА определены: согласование интегрированного проекта текста Соглашения ФТАА; продвижение переговоров по доступу на рынки; развитие институциональной структуры ФТАА; поиск поддержки среди партнеров ФТАА по вопросу связи Соглашения ФТАА с Демократической хартией организации американских государств (ОАГ); расширение участия гражданского общества через соответствующий Комитет ФТАА. Задачи по созданию всеамериканской зоны свободной торговли являются перспективными.

Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли – North American Free Trade Agreement (НАФТА) остается тем инструментом, который позволяет регулировать отношения с крупнейшими торговыми партнерами Канады – США и Мексикой. **В 2002г. 88% канадского товарного экспорта и 61% экспорта услуг направлялись в страны НАФТА.** Поток прямых иностранных инвестиций из стран НАФТА в 2001г. составил 67% всех иноинвестиций в Канаду.

Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли вступило в действие 1 янв. 1994г. 10-летний период существования НАФТА показал эффективность этой организации в плане стимулирования торговли и инвестиций между тремя странами – Канадой, США и Мексикой, а также увеличения экономического роста и повышения стандартов жизни населения.

В рамках НАФТА Канада стремится обеспечить наилучшие условия для бизнеса, а именно: упрощение правил происхождения товара, условий временного въезда для бизнесменов, трансграничной торговли услугами.

С устранением тарифов во взаимной торговле Канады и Мексики и США и Мексики с 1 янв. 2003г. полностью завершён переход к беспошлинной торговле в Североамериканской зоне свободной торговли.

Соглашение НАФТА предусматривает эффективный механизм разрешения споров; альтернативой может быть обращение к механизму разрешения споров ВТО. В главе 19 Соглашения предусмотрена уникальная система рассмотрения споров двухсторонней группой экспертов, что даёт возможность избежать судебного рассмотрения решений по вопросам антидемпинговых и компенсационных пошлин. В отношении инвестиций (глава 11) и финансовых услуг (глава 14) оговорены отдельные положения по рассмотрению споров.

Институционально реализация соглашения НАФТА осуществляется Комиссией НАФТА, которая состоит из министров торговли трех стран. Комиссия формулирует актуальные проблемы сторон Соглашения и принимает обязательства по их решению. На последнем заседании Комиссии 28 мая 2002г. министры торговли подтвердили свое решение завершить полное выполнение Соглашения в соответствии с установленным графиком и рассмотреть перспективы дальнейшего стимулирования торговли трех стран. Группе экспертов, по решению Комиссии, предстоит выявить приоритеты в отношении действия Главы 11 Соглашения НАФТА (инвестиции) и продолжить разработку рекомендаций, касающихся режима иноинвестиций.

В рамках деятельности НАФТА идет обсуждение Североамериканской инициативы по биотехнологии (NABI). В ходе последней встречи 30-31 окт. 2002г. официальные лица трех стран (с канадской стороны – представители министерства сельского хозяйства и с/х продовольствия. Канадского агентства по инспекции пищевых продуктов, минздрава, министерства окружающей среды) согласовали представленные проекты программ работ по направлениям: научные проблемы, проблемы регулирования, вопросы торговли и маркетинга.

Наиболее важным для Канады является дальнейшее продвижение на рынок США. На 2003г. определены приоритеты: установление оптимального сочетания безопасности, соблюдения законов и свободного перемещения товаров, услуг и людей через общую с США границу; положительное разрешение спора по древесине из мягких пород дерева; сохранение доступа на американский рынок канадской пшеницы; противодействие на различных международных форумах правилам этикетирования страны происхождения товара в соответствии с Фермерским законом США; разъяснение в США системы налогообложения канадских фирм с тем, чтобы показать, что эта система справедлива и находится в соответствии с международными нормами; участие в работе по разъяснению главы 11 Соглашения НАФТА; гарантирование того, что предложение Таможни США и Управления по пищевым продуктам и лекарствам касательно предварительного уведомления о прибытии товара будет выполняться для достижения целей безопасности и не приведет к ненужному искажению торговли.

Приоритеты Канады в отношении Мексики на 2003г. касаются мониторинга основных направлений внутренней политики Мексики, которые мо-

гут оказать воздействие на канадский экспорт (генетически измененных продуктов, семенного картофеля); новой политики Мексики по поддержке сельского хозяйства; изучения новых обязательных правил Мексики с целью консультирования канадских экспортеров; отслеживания развития событий на канадско-мексиканской таможенной границе и обеспечения своевременного содействия канадским компаниям при пересечении товарами через границу, включая их транспортировку; участия в разъяснении положений главы 11 Соглашения НАФТА.

На американском континенте действует и другие региональные организации, с которыми Канада имеет намерение развивать отношения свободной торговли. В 2002г. региональное объединение Меркосур, в которое входит Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай, стало для Канады по вторым по значимости рынком сбыта товаров в Южной Америке. Этот союз предусматривает свободное обращение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы в рамках региона, общий внешний тариф и гармонизацию макроэкономической политики к 2006г. В июне 1998г. между Канадой и Меркосур было заключено Соглашение о торговом и инвестиционном сотрудничестве, которое легло в основу взаимодействия в рамках ФТАА, ВТО и Кернской группы. Канада участвует в консультативных комитетах, созданных в развитие упомянутого соглашения, с целью поиска путей расширения торговли, установления санитарных и фитосанитарных правил в области сельского хозяйства.

Андская группа (Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу и Венесуэла) – в авг. 2002г. Канада и страны Андской группы договорились о проведении предварительных обсуждений о возможном заключении соглашения о свободной торговле; на 2003г. стоит задача подписания этого соглашения.

С четырьмя странами Центральной Америки – Сальвадором, Гватемалой, Гондурасом и Никарагуа – Канада проводит переговоры о заключении соглашения о свободной торговле.

Предварительные переговоры о заключении соглашения о свободной торговле в 2002г. проводились Канадой со странами Карибского бассейна (15 стран) – КАРИКОМ (Caribbean Community); на 2003г. намечено продолжение этих переговоров.

Заключение соглашений о свободной торговле со странами Центральной Америки и Карибского бассейна усилит влияние Канады в этом регионе и будет способствовать реализации потенциала для дальнейшего развития торговых отношений между странами, в особенности, в отношении к малому и среднему бизнесу.

КИПР

Внешняя торговля

Внешнеторговый оборот Кипра превысил в 2002г. 5 млрд.долл. (2001г. – 4,9 млрд.долл.), в т.ч. экспорт – 1 млрд.долл., импорт – 4 млрд.долл. (в 2001г. – 0,95 и 3,95 млрд.долл.), дефицит торгового баланса составил 3,2 млрд.долл. (2001г. – 3,1 млн.долл.). На традиционных партнеров пришлось 50% товарооборота (Англия, Греция, Италия), др. 50% распределили между собой арабские государства, США, Россия, Япония.

Неустойчивым оставалось положение в основной по доходности отрасли кипрской экономики – туризме. Рост в этой отрасли оставался минимальным (1%), как и в 2001г. За 2002г. Кипр посетили 2,7 млн. туристов, что находится на уровне аналогичного показателя 2001г. Туристская индустрия развивается в соответствии с Программой развития туризма, которая предусматривает, что в 2003г. страну посетят 3 млн. туристов. Прогнозируется, что в 2010г. на Кипре побывает 4 млн. чел. В 2002г. Республика Кипр не прибегала к внешним займам. Внешний долг страны оценивается в 1,4 млрд.долл.

Отношения с ЕС продолжали доминировать в комплексе внешнеэкономических приоритетов правительства. Кипр, одним из первых среди 10 стран-кандидатов на вступление в ЕС завершил согласование всех 29 глав переговорного пакета, в т.ч. по таможенно-тарифным вопросам, и его усилия в этом направлении увенчались успехом: состоявшийся в Копенгагене 12-13 дек. 2002г. Европейский совет на уровне глав государств и правительств принял решение о приеме в ЕС десяти стран-кандидатов, в числе которых находится и Кипр, что можно с уверенностью назвать основным для острова экономическим событием года.

Подписание соответствующих соглашений между ЕС и вступающими в него странами запланировано на 16 апр. 2003г. (в Афинах). Процедура ратификации этих соглашений будет завершена в мае 2004г. Полноправное членство страны получат 1 мая 2004г.

Основными сферами национального хозяйства, в которых проводятся существенные изменения, являются предприятия топливно-энергетического комплекса (ТЭК), транспорт и туризм. Вследствии отсутствия на Кипре необходимой для реализации проектов научно-технической и промышленной базы, все работы, начиная от экспертных оценок, составления технико-экономических обоснований и кончая сдачей объектов в эксплуатацию с последующим техобслуживанием, проводятся инокомпаниями.

Наиболее активными участниками упомянутых сфер национального хозяйства, которые подвергаются изменениям, являются английские, американские, французские, немецкие и итальянские компании. Их интерес обусловлен высокой платежеспособностью местных заказчиков, а также перспективами, связанными с быстрым экономическим ростом Кипра и его предстоящим вступлением в ЕС.

Кипр взял на себя обязательства не вводить тарифы выше 40% на промтовары. Уровень импортных пошлин для большинства товаров, включенных в соглашение, уже ниже 40% барьера, требуемого ГАТТ (Генсоглашение по тарифам и торговле) и будет дальше сокращаться, чтобы достичь уровня Общего таможенного тарифа (ОТТ) ЕС.

В отношении воздействия на экономику Кипра установок ЕС сократить общие таможенные тарифы, правительство Кипра утверждает, что в общем не будет серьезных последствий для кипрской экономики. Взятые обязательства по тарифному сокращению будут полностью введены в действие за 5-10 лет для одежды и текстиля и это будет достаточным периодом, чтобы экономика Кипра приспособилась для дальнейшего открытия своего рынка.

Парламентом Кипра в 1974г. был принят закон №41, по которому правительство предоставляет по экспортным операциям гарантии от всех рисков, включая политические и форс-мажорные. При минторге, промышленности и туризма был создан Консультативный совет по экспортным гарантиям. Рабочим органом Совета является Служба страхования экспортных кредитов, которая охватывает всех потенциальных кипрских экспортеров, желающих воспользоваться госгарантиями и уплативших ежегодный взнос, зависящий от объема экспортных поставок.

Регулирование торговли Республики Кипр определяется членством в ВТО, предстоящим в мае 2004г. его вступлением в ЕС и защитой собственных производителей.

КИТАЙ

Банки

По оценкам гонконгских экспертов, в течение ближайших 5 лет в банковском секторе КНР произойдут изменения вследствие вступления страны в ВТО. Можно ожидать накопления сложных проблем в функционировании ведущих китайских госбанков с учетом быстрых темпов открытия сферы банковских услуг, что может привести к возрастанию неустойчивости финансовой системы и нестабильности социально-экономического развития страны.

Пекину вряд ли удастся реализовать намеченные на предстоящие 5 лет планы сокращения доли невозвратных долгов 4 основных госбанков (Банк Китая, Сельхозбанк, Стройбанк, Торгово-промышленный банк, контролируют 80% китайского рынка депозитов и кредитов) до 15% от объема выданных кредитов. В наст.вр. этот показатель оценивается гонконгскими и западными экспертами на уровне более 50%, по сравнению с китайскими официальными данными, составляющими 30%. Самым негативным образом на ситуацию влияет усугубление проблемы «плохих» долгов в связи с дефляцией, трудности предприятий по реализации продукции, сокращение прибыльности банковских операций в результате снижения процентных ставок по кредитам.

Одновременно подчеркивается недостаточная эффективность схемы уменьшения банковской задолженности путем ее частичного перевода под управление 4 специально созданными компаниями (Asset Management Companies), что увязывается с нерешительностью китайского руководства, обеспокоенного проблемой соцстабильности, в деле перехода к практической реализации закона о банкротстве и узким набором имеющихся инструментов (главным образом обмен долговых документов на акции компаний) в условиях неблагоприятной ситуации на фондовом рынке КНР. Констатируется отсутствие заметных результатов в коммерциализации и повышении ликвидности госбанков после передачи функций отраслевого субсидирования 3 созданным в 90гг. специализированным банкам (Банк сельхозразвития, Экспортно-импортный банк и Банк развития).

Специалисты прогнозируют, что осуществление намеченной Пекином в начале 2002г. программы реформирования национальной банковской системы по линии инкорпорирования фи-

нансовых учреждений, их акционирования и листинга на фондовых биржах столкнется с серьезными проблемами и займет длительное время, в течение которого госбанки будут по-прежнему во многом использоваться правительством для поддержки госпредприятий во избежание обострения социальных конфликтов и роста безработицы.

В ближайшие годы будет развиваться тенденция активизации сотрудничества между китайскими госбанками и иностранными финансовыми учреждениями. Это объясняется, с одной стороны, стремлением последних в условиях сохраняющихся ограничений на расширение их деятельности в КНР получить доступ к развитой филиальной сети госбанков и к ресурсам в юанях КНР, а с другой — попытками китайских банков с помощью иностранных партнеров частично решить проблемы «плохих» долгов, достаточности капитала, низкой эффективности деятельности и облегчения выхода на международные рынки капитала. В то же время предполагается, что Пекин в ближайшие годы будет сдерживать процесс приобретения иностранными инвесторами пакетов акций ведущих китайских госбанков.

Иностранные банки в среднесрочной перспективе будут вынуждены закреплять позиции лишь в наиболее крупных, преимущественно приморских, городах КНР и осуществлять только ограниченное кредитование китайских предприятий, что объясняется опасениями в отношении их кредитоспособности, отсутствием в Китае международных стандартов бухучета, а также трудностями доступа к значительным ресурсам в юанях КНР. В этих условиях наиболее острая конкурентная борьба развернется у иностранных банков с региональными и появляющимися частными китайскими банками (China Merchants Bank, Pudong Development Bank, Shenzhen Development Bank, Minsheng Bank), которые, в отличие от упомянутых ведущих госбанков, занимают те же ниши банковского бизнеса, на которые в ближайшие годы будут претендовать зарубежные кредитные институты (небольшая филиальная сеть и набор банковских услуг в приморских городах КНР). В этой связи в предстоящий период будет отмечена резкая активизация проникновения иностранного капитала в акционерный капитал региональных китайских банков.

Акции

По оценкам гонконгских финансовых экспертов, несмотря на то, что Пекину при вступлении в ВТО удалось отстоять отсутствие прямого доступа иноинвесторов на внутренний рынок акций китайских предприятий и добиться большей защиты отрасли ценных бумаг в сравнении с темпами открытия других секторов экономики КНР, в ближайшие годы следует ожидать изменений в функционировании фондового рынка Китая и резкого обострения на нем конкурентной борьбы.

Предполагается, что зарубежные инвестиционные банки, заинтересованные в расширении клиентской базы в Китае, в качестве основной формы проникновения в данную отрасль КНР будут использовать создание с китайскими партнерами совместных компаний по операциям с ценными бумагами (по условиям присоединения Пекина к ВТО, доля иностранного участника в таких СП может составлять не более 33%). Ведущие западные инвестиционные банки (Merrill Lynch, Mor-

gan Stanley, Solomon Brothers, Warburg Dillon Reed и др.) приступили к подбору партнеров из числа наиболее крупных китайских инвестиционных и брокерских компаний, которые, в свою очередь, рассчитывают путем подобного сотрудничества получить опыт международных операций и повысить собственную конкурентоспособность. Данный процесс приведет к дальнейшему укреплению позиций таких известных китайских инвестиционных фирм, как Inhe, Guotai Junan, Huaxia, Nanfang и Shenyin Wanguo, а также к одновременному ослаблению, банкротству или слиянию менее крупных компаний, которые не смогут выдержать конкурентной борьбы.

Другой формой проникновения иностранного капитала на внутренний фондовый рынок КНР станет учреждение совместных компаний по управлению китайскими инвестиционными фондами (согласно протоколу присоединения Китая к ВТО, доля зарубежных участников в таких компаниях к 2005г. может быть увеличена с нынешних 33% до 49%). Пекин будет затягивать быстрое создание совместных фондов, чтобы на первом этапе дать возможность укрепиться аналогичным национальным структурам (начиная с 2001г. уже учреждено 4 китайских фонда взаимного инвестирования открытого типа — open mutual funds), а также глубже изучить иностранный опыт. Для снижения риска значительных колебаний активов будущих совместных инвестиционных фондов и обеспечения социальной стабильности Пекин вначале пойдет лишь на создание фондов закрытого типа, имеющих право на выпуск только ограниченного количества акций.

Несмотря на сохраняющуюся относительную закрытость национального рынка ценных бумаг, который по-прежнему рассматривается Пекином в качестве механизма реформирования госпредприятий, китайское руководство в ближайшие годы будет вынуждено предпринять шаги по его частичному открытию в целях привлечения дополнительных иноинвестиций, а также постепенной подготовки условий для последующей унификации различных категорий акций и перехода к свободной конвертируемости юаня. Ожидается, что зарубежные инвесторы смогут инвестировать в акции категории «А» (реализуются на юани только внутри КНР местным резидентам) посредством узкого числа одобренных Пекином иностранных финансовых структур (Qualified Foreign Institutional Investor).

Одновременно будут поступательно сниматься ограничения на китайские финансовые инвестиции за рубежом по таким направлениям, как приобретение резидентами КНР на юани «китайских депозитарных расписок» (CDR) иностранных предприятий (котирующихся в Гонконге компаний с китайским капиталом) и на валюту посредством назначенных Пекином китайских финучреждений (Qualified Domestic Institutional Investor) — акций зарубежных (в основном, гонконгских) корпораций. Совместным предприятиям в КНР будет разрешено котируются на биржах в Шанхае и Шэньчжэне, хотя Пекин не будет стремиться ускорять этот процесс из-за опасений распыления средств национальных инвесторов, необходимых для поддержки прежде всего госпредприятий. Ожидается быстрое возрастание роли китайских институциональных инвесторов, включая пенси-

онные фонды и страховые компании, что рассматривается Пекином в качестве меры по стабилизации весьма спекулятивного рынка акций, операции на котором сейчас осуществляют в основном слабо подготовленные индивидуальные инвесторы (34 млн.чел., имеющих 67 млн. инвестиционных счетов).

Вместе с тем, преобразования на фондовом рынке Китая относятся к категории структурных реформ, требующих значительного времени и усилий. Пекину сложно будет в сжатые сроки повысить рыночную капитализацию котируемых компаний путем публичной продажи акций, принадлежащих государству (составляют 67% общей капитализации рынка акций, хотя фактически изъяты из рыночного обращения), т.к. это может привести к падению рынка и повышению социальных рисков (значительная часть мелких инвесторов вкладывает в спекулятивные операции с акциями около половины своих совокупных доходов). Ожидается, что до 2005г. процедуру листинга на китайских фондовых биржах пройдут еще не менее 300 крупных госпредприятий, что также увеличит давление на рынок и укрепит доминирование на нем госкомпаний в сравнении с предприятиями частной и коллективной форм собственности (из 1160 котируемых корпораций лишь единицы являются негосударственными).

К числу основных проблем фондового рынка КНР также относятся: неразвитость финансовых инструментов (например, еще запрещены фьючерсы и опционы); перекосы в ценах на акции одних и тех же компаний (реализуемых в Китае и за рубежом); отсутствие институциональных инвесторов; несовершенство законодательства (еще нет новых действующих законов о банкротстве, инвестиционных банках, о деятельности иностранных инвесторов на рынке ценных бумаг); непрозрачность котируемых госпредприятий. Из-за опасений Пекина в отношении роста безработицы и банкротств практически не работает процедура делистинга убыточных компаний (за несколько последних лет она была применена к 4 корпорациям, хотя число предприятий, не выполняющих установленных требований, гораздо более значительно). В силу этого, как считают в Гонконге, процесс формирования современного рынка ценных бумаг в КНР займет достаточно длительный период времени.

Кредит

Потребительский кредит является для Китая сравнительно новой разновидностью банковских услуг. Китайские банки начали предоставлять кредиты населению в 1997-98гг., когда перед экономикой страны встали задачи противодействия дефляции и стимулирования потребительского спроса. Объемы потребительского кредитования быстро растут. Остаток таких кредитов составил 17,2 млрд. юаней (2 млрд.долл.) на конец 1997г., 47,2 млрд. юаней — на конец 1998г., 139,7 млрд. юаней — на конец 1999г., 426,5 млрд. юаней — на конец 2002г., и 699 млрд. юаней (84 млрд.долл.) — на конец 2001г.

Основную часть потребительских кредитов выдали государственные коммерческие банки — Торгово-промышленный, Аграрный, Стройбанк и Банк Китая (в 2001г. — 618 млрд.юаней, или 88% от общего объема).

Население берет банковские кредиты прежде всего на покупку жилья (в 2001г. — 556 млрд.юаней, или 80% всего объема потребительского кредитования).

Важное социальное значение имеют кредиты на получение образования. Хотя их объем пока невелик (за 1999-2001гг. 3,2 млрд.юаней), они уже помогают получать высшее образование 100 тыс. молодых людей.

Наиболее быстро растет кредитование покупки автомобилей. В Пекине его объем за I пол. 2002г. превысил 6 млрд. юаней (730 млн.долл.) — вдвое больше, чем за весь пред.г. До 40% всех автомобилей, поступающих в личное пользование, приобретается с использованием потребительского кредита.

Китайские экономисты полагают, что потребительский кредит стимулирует рост как конечного потребления, так и инвестиций в соответствующие отрасли. За 9 мес. 2002г. объем продаж населению жилья вырос на треть, а автомобилей — на 65% по сравнению с аналогичным периодом пред.г. Эти сферы стали ведущими «точками роста» китайской экономики в 2002г.

Потребительское кредитование выгодно и банкам, поскольку является одним из наименее рискованных видов операций. Доля «плохих долгов» здесь не достигает и 1%, тогда как по всем видам выданных кредитов она составляет у четырех коммерческих госбанков 25%. На потребительские кредиты приходится 6% общего объема кредитов, выданных банками КНР, по сравнению с 20-40% в странах Западной Европы и США. Эта доля будет расти. Народный банк Китая провозгласил развитие потребительского кредита одним из приоритетов кредитной политики страны на ближайшую перспективу.

Золото

В 2001г. объем добычи золота в Китае достиг рекордной для этой страны цифры в 181,83 т. (по данным российской статистики 165 т. — 4 место в мире после ЮАР, США и Австралии). Весь сектор экономики КНР, связанный с промыслом, переработкой и торговлей этим драгметаллом, остается довольно отсталым, не способным привлекать инвестиции и успешно конкурировать на международном рынке.

Центральное правительство уже давно стало предпринимать меры, направленные на улучшение ситуации: в 1982г. в стране был запущен рыночный механизм розничной торговли украшениями из золота, в 1993г. реформирован механизм ценообразования, благодаря чему была ослаблена протекционная политика в этой сфере со стороны государства, несколько лет назад Народный банк Китая начал проводить еженедельные котировки золота в целях регулирования внутрикитайских цен в соответствии с общемировыми.

Следующий шаг — состоявшееся 30 окт. 2002г. открытие Шанхайской биржи золота. По выражению местной газеты «Шанхай Дейли» «сломлен последний оплот китайской плановой экономики», ликвидирована роль государства в лице своего центрального банка — Народного банка Китая как единоличного контролера и торгового посредника в сфере обращения золота, созданы условия для прямых торгов между продавцом и покупателем.

Первоначально Госсовет КНР определил открытие биржи на окт. 2001г., но оно было отложено, не считая ее работы в экспериментальном порядке, из-за неопределенности с вопросами налогообложения. Суть проблемы заключалась в том, что центральное правительство никак не могло определить – стоит ли облагать торги налогом на добавленную стоимость? В сент. 2002г., учитывая возможность того, что введение налога может подтолкнуть торговцев осуществлять сделки в обход биржи, правительство вынесло решение НДС не взимать.

По словам вице-президента биржи Пола Иня «центральные власти все-таки не хотят обижать могущественный центральный банк», поэтому хотя Народный банк и прекращает закупки золота у производителей, за ним останутся функции контроля за работой биржи и импортом и экспортом драгметалла.

С энтузиазмом данная новость была воспринята фирмами – покупателями золота. Как заявил директор крупной шанхайской компании драгоценностей «Лаомяо» Чэнь Цзю, «либерализация рынка приведет к улучшению менеджмента и снижению операционных затрат со стороны тех, кто выживет».

В первый день официальной работы биржи было заключено сделок на 540 кг. золота стоимостью 45,08 млн. юаней (5,48 млн.долл.). Не смотря на то, что китайский рынок золота по-прежнему изолирован от международного, т.к. за правительством остался контроль за экспортом и импортом, цена на него, как отмечают биржевые дилеры, будет близкой к общемировой, и результаты первого дня торгов подтвердили это. Ситуация, когда цены золота на Шанхайской бирже и мировом рынке совпадают, может вывести китайский юань из состояния «закрытости», показать его реальную стоимость, устроить хорошую проверку системе стабилизации курса юаня, созданной Центробанком.

Несколько дней назад пекинская компания розничной торговли Цайшикоу, известная в столице Китая торговлей украшениями из драгметаллов, купила через биржу у компании «Чжунцин» 3 тыс.гр. золота №2 (содержание чистого золота – 99,95%) по цене 83,5 юаня (10,1 долл.) за 1 гр. Шанхайская биржа золота в пробном порядке начала работу немного раньше, и тогда впервые за более чем 50-летнюю историю КНР была осуществлена сделка по законам рынка.

По правилам биржи участниками торгов не могут быть физические лица, частные и иностранные компании. Количество участников строго ограничено, в наст.вр. на ней зарегистрировано 108 различных организаций, из которых 14 – это финансовые структуры, остальные – предприятия и компании, задействованные в производстве золота и украшений из него и торговле ими. Все остальные могут проводить операции с золотом только через них. Пока правом доверенного агента обладают только 4 крупнейших государственных банка страны – Банк Китая, Промышленно-торговый банк. Сельскохозяйственный банк и Строительный банк. Шанхайские отделения Промышленно-торгового и Сельскохозяйственного банков уже начали, а других 2 банков скоро начнут, предлагать населению и другие услуги с золотом: розничная продажа, прием вкладов, прием на комиссию, арендные операции, хранение.

Торговля на бирже разрешается только наличным товаром, не допускаются сделки по фьючерсным контрактам и денежным поручительствам. «Биржа должна добавить фьючерсные контракты, т.к. они могли бы защитить участников торгов от нежелательных ценовых скачков, но это в будущем, и пока здесь нельзя назвать какие-то сроки», – сказал директор биржи Шэнь Сянжун.

В Шанхае уверены, что после демонополизации рынка золота значительно увеличится его потребление, и в качестве примера часто приводят Индию, где в первый год после проведения аналогичных реформ годовое потребление золота выросло с 200 до 800 т., при этом подчеркивая, что экономика Китая сильнее индийской, к тому же здесь сильно ощущается потребность населения в дополнительных возможностях для вкладывания своих средств. Как написала известная шанхайская газета «Цзефан жибао», «близок тот день, когда в руках у людей появятся настоящие слитки золота – китайский символ благополучия и процветания».

В наст.вр. в мире наиболее крупными, представительными международными биржами золота являются Лондонская, Нью-Йоркская, Чикагская, Гонконгская и Цюрихская, и все они обладают 5 отличительными характеристиками, позволяющими им быть таковыми: стабильность общества и хорошая экономическая база, способная привлекать международный капитал; высокая эффективность действий от принимаемых и исполняемых законов; наличие развитых инфраструктуры и систем связи; высокий кредитный рейтинг; наличие СКВ. После вступления Китая в ВТО появилась надежда, что юань также станет валютой международного обращения, а по оценкам местных экспертов через 20 лет КНР будет соответствовать всем 5 перечисленным условиям, и Шанхайская биржа золота станет 6 в ряду самых авторитетных международных бирж.

Выступая на церемонии открытия Шанхайской биржи, директор Восточноазиатского отделения Международного совета по золоту Альберт Чэн сказал, что «влияние Шанхайской биржи на мировой рынок нельзя недооценивать», и выразил уверенность в том, что «в недалеком будущем Шанхай превратится в крупнейший центр торговли золотом всей Восточной Азии».

Драгоценности

К 2010г. Китай станет ведущей страной в мире по потреблению и производству драгоценностей. Такой вывод сделали шанхайские эксперты, отмечая постоянно растущее потребление, снижение тарифов и либерализацию рынка в данной сфере.

В 2001г. оборот рынка драгоценностей в КНР достиг рекордной цифры в 9,64 млрд.долл., при этом экспорт драгоценностей составил 2,53 млрд.долл. Потребление золота за этот период достигло 207,5 т., что вывело Китай на 4 место в мире. По потреблению платины страна в предг. обогнала мирового лидера – Японию. 52% всех изделий из платины производятся в Китае, ему принадлежат 1,8% акций на мировом рынке алмазов. Продажи жемчуга и драгкамней в КНР в 2001г. составили 2,4 млрд.долл.

Важными событиями для индустрии драгоценностей стали открытия Шанхайской алмазной

биржи в окт. 2000г. и Шанхайской биржи золота в окт. 2002г., которые по замыслу правительства должны оживить рынок, увеличить потребление алмазов и золота. Открытие бирж явилось исполнением обязательств госсовета сделать данные сферы более открытыми и удобными для предпринимательства. Первоначально работа алмазной биржи складывалась не совсем удачно — объем сделок был невысок, значительная их часть осуществлялась в обход биржи. Но после того, как в мае 2002г. были снижены налоги, достигавшие ранее 30% от стоимости необработанных алмазов и 36% от стоимости обработанных, а также изменен механизм взимания налогов — их сбор перенесли со стадии импорта и обработки на стадию розничной продажи, работа биржи резко активизировалась. За 6 мес. 2002г. объем торгов на бирже достиг 17,7 млн.долл., 90% от данной суммы приходится на период после введения указанных мер.

При среднем ежегодном росте в 6% оборот китайского рынка драгоценностей к 2010г. достигнет 21,7 млрд.долл., что составит 10% от общемирового оборота.

Снижение импортных тарифов на изделия из золота и алмазов, которое Китай осуществляет, став членом ВТО, является хорошей новостью для зарубежных бизнесменов. По словам вице-президента Китайской государственной корпорации художественных изделий Кана Синчжоу индустрия драгоценностей находится в списке тех сфер, которые будут открыты для иностранцев в первую очередь. В соответствии с соглашением с ВТО нулевые тарифы будут установлены для изделий из драгкамней и металлов, при этом тарифы на изделия из жемчуга, золота и серебра снизятся с 31% и 33,3% до 20% и 21% соответственно.

О растущем интересе к китайскому рынку свидетельствует и тот факт, что в проходившей в сент. 2002г. в Шанхае Китайской, ярмарке предметов роскоши (Luxury China) приняли участие 300 фирм из 20 стран, в основном европейских и в т.ч. из России (ЗАО «Алмаз-Холдинг», ООО «Ювелир-Фест»), 75% из которых приехали на нее впервые. По словам директора шанхайского представительства немецкой компании «Мюнх Трэйд Фэяс Консалтинг», организовавшего участие в ярмарке большинства иностранных компаний, «зарубежные фирмы, особенно европейские, хорошо представляют открывающиеся перед ними перспективы, понимают значимость китайского рынка и полны решимости осваивать его».

Инвестиции

Инвестиции в основные фонды в 2002г. составили 3294 млрд. юаней (398,6 млрд.долл.), их прирост по сравнению с 2001г. составил 17,4%. Экономический рост Китая продолжается на фондоемкой основе и обеспечивается преимущественно за счет поддержания на высоком уровне нормы накопления в нацпродукте: в 1985г. данный показатель составлял 38,5% в 1995г. 40,8%, в 2001г. 37,3%, а в 2002г. поднялся до 41%.

Инвестиции в капстроительство составили 1,73 трлн. юаней (+16,4%); в обновление и техническую реконструкцию — 658,4 млрд. юаней (+11,1%); в недвижимость 773,6 млрд. юаней (+21,9%). Особенностью инвестиционной деятельности в 2002г. стало сохранение высокой доли инвестиций в капитальное строительство (52,4%

совокупного объема инвестиций), рост доли вложений в недвижимость (с 22,4% в 2001г. до 23,4%) при относительном уменьшении доли инвестиций в обновление и техническую реконструкцию (с 21,1% до 19,9%).

Источники инвестиций в основные фонды, в %

	Госбюдж.	Внутр. займы	Иноинвест.	Самофинансир.
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
1999г.	54,7	3,3	-23,3	4,2
1998г.	71,9	15,9	-2,5	13,2
1997г.	11,3	4,6	-2,3	10,9
1996г.	1,4	9	19,7	15,3
1995г.	17,3	5	29,8	16,3
1994г.	9,5	30,1	85,4	34,7
1993г.	39,2	38,8	103,6	69,6
1992г.	-8,7	68,4	47	41
1991г.	-3,2	48,5	12	21,2
1990г.	7,4	16,1	-2,2	-1,2
1989г.	-15,3	-22	5,7	0,7
1988г.	-13	12,1	51,3	32,5
1987г.	9	32,4	32,5	19,9

В структуре источников инвестиционных средств удельный вес госинвестиций уменьшился с 71,5% до 63%, доля частного и коллективного секторов экономики инвестиций повысилась с 14,4% до 18% и с 14,1% до 19%.

По направлениям использования инвестиций 60,5% средств было использовано в промышленности (в 2001г. было 59,2%), 38,6% в сфере услуг (против 39,8% в 2001г.) и 0,8% в сельском хозяйстве и животноводстве (против 1% в 2001г.).

Финансирование многих проектов осуществляется за счет прямых госинвестиций. Основными проблемами в развитии инвестиционного комплекса страны продолжают оставаться низкая эффективность капиталовложений, значительные объемы незавершенного строительства, превышение фактической стоимости сооружаемых объектов над их сметной стоимостью, относительно низкий удельный вес инвестиций в реконструкцию и модернизацию промпредприятий по сравнению с затратами на новое строительство, высокая доля капиталовложений в недвижимость.

По данным Народного банка Китая, до 15% предоставленных банками кредитов берутся под бездействующие проекты, причем 5% кредитов считаются невозвратными. Согласно мнению иностранных аналитиков, бездействующие проекты отвлекают 20-40% общей суммы предоставленных кредитов.

Важная роль в инвестиционном комплексе страны отводится иноинвестициям. Увеличение объемов зарубежных капиталовложений и повышение эффективности их использования рассматриваются руководством КНР в качестве приоритетных целей, достижение которых будет способствовать решению таких экономических задач страны, как развитие экономики в условиях ограниченности внутренних фондов, переход нацэкономики к рыночным отношениям, модернизация экономики за счет внедрения современного оборудования и технологий, интеграция китайской экономики в мировое хозяйство, повышение уровня жизни и трудовой занятости населения.

Основу политики привлечения в КНР иностранного капитала составляют разработанные самостоятельно, заимствованные у других стран и

апробированные в местных условиях механизмы предоставления зарубежным инвесторам льготных условий хозяйствования, постепенно распространяемые на отдельные территориальные образования, отрасли промышленности и сферы деятельности. Формируемая под жестким госконтролем «привычная» для функционирования западного капитала макроэкономическая среда постоянно корректируется с учетом текущих интересов национальной экономики.

За годы реформы общая сумма иностранных контрактных инвестиций к началу 2003г. составила 828,06 млрд.долл., объем фактически использованных зарубежных инвестиций достиг 447,97 млрд.долл. Всего на территории КНР учреждены 424196 предприятий с иноинвестициями (ПИИ).

В янв.-дек. 2002г. общая сумма иностранных контрактных инвестиций составила 84,75 млрд.долл. (увеличение по сравнению с 2001г. на 19,15%), объем фактически использованных зарубежных инвестиций — 55,01 млрд.долл. (+12,67%). В 2002г. в Китае учреждены 34148 ПИИ, в т.ч. 22173 предприятий со 100% иностранным капиталом (+41,74%), 10380 совместных долевых предприятий (+16,72%), 1595 кооперационных предприятий (+0,38%).

В 2002г. утверждено создание 304 объектов давальческой переработки сырья с объемом инвестиций в 1,2 млрд.долл. — и в последующем, по мере ввода в эксплуатацию этих объектов, объем ежегодного экспорта сырья и запасных частей составит 2,1 млрд.долл.

География источников инвестиционных поступлений в КНР охватывает 170 стран и регионов. Однако на ведущие 10 стран-инвесторов приходится 97% вложений в китайскую экономику, в т.ч. на Гонконг, Макао и Тайвань — 70% иноинвестиций. Основными зарубежными вкладчиками в экономику Китая являются транснациональные корпорации, международные финансовые и банковские структуры, включая МВФ, Азиатский банк развития, а также зарубежная китайская диаспора.

Гарантии зарубежных инвесторов в КНР обеспечиваются межправсоглашениями по взаимной защите иноинвестиций. Китай имеет более 70 таких соглашений, в частности, с Великобританией, Германией, Францией, Японией, Австралией, Республикой Корея.

Особенностью привлечения иноинвестиций в 2002г. стало: относительное замедление динамики прироста фактических инвестиций (в 2001г. их прирост составил 15,6%); увеличение доли инвестиций в предприятия со 100% инокапиталом с 53,7% до 61%, при одновременном уменьшении доли инвестиций в СП с 32,9% до 28,7%, и предприятия производственной кооперации — с 13,4% до 9,6% совокупного объема фактически привлеченных инвестиций.

Регламентация привлечения иноинвестиций в Китае осуществляется пакетом законодательных актов, в т.ч. Законом КНР о совместных предприятиях с китайским и инокапиталом (принят 1 июля 1979г.), Законом КНР о предприятиях с инокапиталом (12 апр. 1986г.), Положением Госсовета КНР о поощрении иноинвестиций (11 окт. 1986г.), Законом о внешней торговле КНР (12 мая 1994г.), а также значительным количеством подзаконных нормативных документов (указаний, инструкций)

по тематике учреждения, производственной и коммерческой деятельности ПИИ. Указанный пакет документов совершенствуется и обновляется.

По оценкам иностранных экспертов, китайское юридическое обеспечение зарубежных инвестиций является достаточно полным и дееспособным для обеспечения стабильности иностранных капиталовложений в экономику КНР. В китайском законодательстве изложены процедура регистрации, способы размещения капиталов, функции аппарата управления конкретным предприятием, ввоз техники, налоги, валютный контроль, отчетность предприятий, деятельность профсоюзов, процедура прекращения деятельности предприятий. В нем присутствуют положения о защите прав собственности, о поощряемых сферах инвестиционного сотрудничества, о порядке реквизиции и национализации собственности инвесторов, о компенсациях, переводе прибыли за рубеж и многие другие аспекты.

Законодательство определяет следующие основные формы деятельности по привлечению иноинвестиций в экономику Китая: совместные долевые предприятия; совместные кооперационные предприятия; предприятия, полностью основанные на инокапитале; операции на фондовом рынке. В КНР действует режим разграничения иноинвестиций на категории: поощряемые, разрешаемые, ограниченные, запрещенные.

Согласно китайским нормативным документам, к категории поощряемых отраслей для зарубежных капиталовложений относятся сельское, лесное хозяйство и животноводство, текстильная промышленность, энергетика, металлургия, нефтяная, нефтехимическая и химическая промышленности, машиностроение, электронная промышленность, производство стройматериалов, медоборудования, аэрокосмическая промышленность, перспективные отрасли развития (микроэлектроника, новые виды материалов, биотехнология, информационные технологии, новые виды источников энергии, энергетические технологии повышенной эффективности, защита окружающей среды), оказание производственных и консультационных услуг.

Размещение иноинвестиций частично ограничено или запрещено по отдельной тематике проектов, в т.ч. в сельском, лесном хозяйстве и животноводстве, в легпроме, энергетике, разработке минеральных ресурсов и производстве изделий из них, в нефтяной, нефтехимической и химической промышленности, в производстве вооружений, теле-радиовещании, производстве кинопродукции, в журналистике.

На центральном уровне доминирующая роль в разработке стратегии привлечения зарубежного капитала в экономику Китая, в формировании привлекательности инвестиционного климата и обеспечении гарантий инвесторам принадлежит Госсовету КНР, Госкомитету планирования развития, министерству внешней торговли и экономического сотрудничества, МИД, Государственному таможенному управлению, Минфину, Госкомитету по экономике и торговле, Народному банку Китая, Китайской международной торговой палате. На провинциальном и городском уровнях данная работа ведется народными правительствами, которые осуществляют разработку и реализацию местных проектов по привлечению иноинвестиций. На

предприятиях и в госкомпаниях действуют уполномоченные представители, организующие поиск и подбор потенциальных инвесторов под программы модернизации и создания новых высокотехнологичных производств.

На базе реформируемых нерентабельных госпредприятий в Китае создаются компании ограниченной ответственности с иностранным капиталом. В экспериментальном порядке разрешена передача иностранному партнеру прав на управление таким предприятием.

С учетом особой приоритетности развития высоких технологий принимаются меры, поощряющие международную кооперацию в научно-исследовательском секторе. Для открывающихся совместных научно-исследовательских центров введены преференциальные тарифы налогообложения, они освобождены от уплаты импортных пошлин на ввозимое в Китай оборудование, а также от налога с продаж при передаче технологий. Предусматривается предоставление таким центрам дополнительных льгот и учреждение специальных фондов финансового содействия.

Создание таких центров нацелено на расширение кооперации с зарубежными партнерами, на получение передовых технологий и стимулирование притока инокапитала в научно-техническую сферу Китая. С 2000г. в КНР учреждены 100 НИИ с участием капитала известных фирм Microsoft, Intel, Hewlett-Packard, Lucent Technology, которые ведут исследования в электронике, медицине, биологии, химии, в производстве стройматериалов и текстильпроме.

Для экономического развития территориальных образований и усиления межрегиональной кооперации Китаем делается ставка на увеличение объемов привлечения инвестиций в проекты инфраструктуры, сельского хозяйства, защиты окружающей среды, водоконсервации. Масштабы реализации последних проектов существенно расширены и предполагают возведение зерновых хранилищ, создание энергетических комплексов в с/х районах, развертывание жилищного строительства. Ускоренными темпами осуществляется строительство железных и автодорог, объектов телекоммуникаций и ключевых аэропортов. В рамках членства в ВТО в КНР принимаются дальнейшие меры по совершенствованию юридического обеспечения деятельности иноинвесторов. С 1 янв. 2002г. для ПИИ упрощена процедура получения лицензий на коммерческую деятельность, отменен ранее действовавший порядок их ежегодного обновления.

В течение последних 2 лет приняты изменения к законам, регламентирующим деятельность ПИИ. Внесенные в них поправки отменили некоторые ограничения деятельности этих предприятий, в частности, требования по преимущественной закупке сырья в Китае и обязательному предоставлению местным властям планов по выпуску продукции и отчетов по их выполнению.

Из законов исключены положения, требующие от ПИИ со 100% зарубежным капиталом обязательного экспорта своей продукции. Разрешена регистрация ПИИ на фондовой бирже с выпуском акций категории А (продаются за местную валюту) и Б (продаются за СКВ). Приняты изменения к Закону о защите прав и интересов возвратившихся на родину зарубежных китайцев и о членах семей

китайцев, проживающих за рубежом, которые направлены на стимулирование притока их капиталов в страну и особенно в сферу высоких технологий.

В контексте выполнения требований ВТО объявлено о разработке новых правил, снимающих ограничения на право владения иностранным участником контрольным пакетом акций ПИИ. Введение в действие новых положений будет осуществляться поэтапно в течение трех лет после вступления Китая в ВТО.

В целях практического расширения доступа иностранного капитала в сферу обслуживания и торговли Китай снял ограничения на количество и месторасположение розничных сбытовых компаний с иностранным капиталом. Правительство рассматривает вопрос о снятии ограничений для иностранных инвесторов в отношении владения ими крупными торговыми сетями и магазинами-складами.

С учетом вступления в ВТО Китай проявляет заинтересованность в привлечении иноинвестиций в такие отрасли, как внешняя и внутренняя торговля, финансы, страхование, развитие рынка ценных бумаг, телекоммуникации, туризм. Предусматривается разработка ряда законодательных положений в отношении зарубежных активов, закрепления правовой ответственности юристов, развития тендерной системы распределения заказов, формирования системы контроля за инвестиционной деятельностью и реализацией контрактов.

СЭЗ

В целях активного привлечения иноинвестиций в Китае действуют следующие основные административно-экономические образования с льготными режимами.

– 5 специальных экономических зон: Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньюто, Сямэнь, Хайнань, а также приравненный к ним по статусу Новый район Пудун (Шанхай);

– 32 зоны экономического и технологического развития в г.г. Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Тяньцзинь, Далянь, Харбин, Урумчи, Ухань, Чунцин, Ханчжоу, Шэньян, Чанчунь, Инкоу;

– 15 зон свободной торговли в г.г. Шанхай, Тяньцзинь, Далянь, Гуанчжоу, Нинбо, Чжанцзяган, Хайкоу, Сямэнь, Фучжоу, Циндао, Шаньюто, Чжухай и Шэньчжэнь.

– 14 зон приграничного экономического сотрудничества в г.г. Дандун, Хэйхэ, Суйфэньхэ (пров. Хэйлуцзян), Маньчжоули, Эрлянь (АРВМ), Хуэйчунь (пров. Цзилинь), Инин, Боле, Тачэн (СУАР), Пинсян, Дунсин (ГЧАР), Жуйли, Вантин, Хэкоу (пров. Юньнань).

Администрации СЭЗ пользуются правами провинциальных правительств в области регулирования местной экономики и разработки соответствующей нормативной базы. Они самостоятельны в вопросах заимствования средств на мировом и внутреннем кредитных рынках, размещения за рубежом облигаций в рамках лимитов, предоставляемых центральным правительством. Они отвечают за свои обязательства местными ресурсами. Предел капитальных вложений в объекты, самостоятельно утверждаемых СЭЗ, – 30 млн. долл. Удельный вес инвестиций иностранного участника должен составлять не менее 25% уставного капитала.

Подоходный налог с предприятий с иноинвес-

тиями в СЭЗ составляет 15% (на предприятиях обычного экономического режима – 33%). ПИИ пользуются налоговыми каникулами сроком на 5 лет, а в последующие 5 лет подоходный налог взимается в 50%. Указанные льготы предоставляются предприятиям, 70% продукции которых идет на экспорт, а также ПИИ, занятым в высокотехнологичном производстве и в инфраструктурных отраслях (энергетика, транспорт, портовое хозяйство). Первым двум категориям ПИИ после завершения периода предоставления указанных льгот ставка подоходного налога может быть установлена в 10% сроком на 3г. Экспортно-ориентированные ПИИ могут также иметь значительные льготы по уплате местных налогов.

При реинвестировании прибыли производственным предприятием, созданным на срок свыше 5 лет, 40% уплаченного подоходного налога подлежит возврату. Если реинвестиции осуществлены в экспортно-ориентированные или высокотехнологичные производства, подоходный налог возмещается в полном объеме. ПИИ, действующие в низко рентабельных отраслях (сельское хозяйство), получают 15-30% скидку с подоходного налога на 10 лет после 5-летнего полного или частичного освобождения от уплаты налога. ПИИ, инвестировавшие не менее 5 млн.долл. или предоставившие передовую технологию, могут также получить частичное или полное освобождение от подоходного налога по решению местной администрации.

В отношении ПИИ, занятых в сферах торговли, переработки, ремонта, а также в импортно-экспортных операциях, действует ставка НДС в 17%, как и на всей территории КНР. НДС не взимается при импорте производственного оборудования, ввозимого иностранным участником предприятия в счет своей доли в предприятии, а также сырья, полуфабрикатов, деталей, запчастей, и упаковочных материалов, которые будут задействованы в производстве продукции на экспорт.

Налог с хозяйственности, личный подоходный налог и другие виды налогов, существующие в КНР, в СЭЗ уплачиваются по тем же ставкам, что и на остальной территории страны. По решению местных администраций экспортно-ориентированным или высокотехнологичным ПИИ могут также предоставляться льготы неналогового характера, например, в виде сокращения или полного освобождения от платежей за использование земли.

Максимальные сроки аренды земельных участков юридическим лицам с участием инокапитала в СЭЗ составляют: для строительства жилья – до 70 лет; для промышленного использования, строительства объектов науки, здравоохранения, образования, культуры, спорта – до 50 лет; для объектов торговли, туризма, развлечений – до 40 лет; для комплексного использования – до 50 лет.

Право аренды предоставляется после уплаты рыночной стоимости участка, налог за аренду земли не взимается. По истечении срока контракт аренды может продлеваться на ежегодной основе за дополнительную плату. ПИИ имеют право приобретать недвижимость в собственность. Налог на недвижимость оплачивается в 1,2% от ее стоимости, при аренде – 12% от стоимости аренды.

При реализации продукции на внутреннем рынке предприятие может действовать самостоя-

тельно или через посреднические госкомпании. Устанавливая цены на свою продукцию, реализуемую на внутреннем рынке, ПИИ обязано учитывать рекомендации местных ведомств, контролирующих цены. Цены на продукцию должны, в основном, соответствовать ценам на аналогичные товары госпредприятий. Создаются отраслевые ассоциации экспортеров, которые наделены правом контроля за экспортными ценами китайских и иностранных предприятий.

На подавляющее большинство товаров и услуг внутри СЭЗ действуют рыночные цены. Единые госцены сохраняются на ж/д, морские, авиаперевозки, почтово-телеграфные услуги, жилье, воду, медобслуживание, городской транспорт, централизованно распределяемые материальные ресурсы.

В 2002г. объем внешней торговли СЭЗ составил 78,15 млрд.долл. (+23,8%), экспорт – 38,61 млрд.долл. (+25%), импорт – 39,54 млрд.долл. (+22,7%), в млрд.долл.

СЭЗ	Об. внеш.		Увеличение	
	торговли	Экспорт		Импорт
Шэньчжэнь	45,38	22,23	23,15	26,8%
Сямэнь	15,18	8,79	6,39	37,2%
Чжухай	12,83	5,2	7,63	30,9%
Шаньтоу	2,89	1,57	1,32	5,9%
Хайнань	1,87	0,82	1,05	6,9%

Основными задачами зон экономического и технологического развития (ЗЭТР) являются строительство инфраструктурных объектов международного класса, внедрение передовых иностранных технологий в местную промышленность, обеспечение роста экспортных операций. В начальный период формирования (1984-88гг.) ЗЭТР пользовались широким спектром льгот, призванных привлечь иностранные инвестиции. После достижения очевидных успехов (фактически привлеченные иностранные инвестиции ЗЭТР сейчас достигли 30 млрд.долл.) льготный режим был ограничен, и в зонах действует только льготная ставка подоходного налога (15%), применяемая в отношении производственных ПИИ. За администрациями ЗЭТР также оставлены права по утверждению новых и развитию действующих инвестиционных проектов с использованием инокапитала, а также по организации импортно-экспортных операций.

В янв.-окт. 2002г. суммарный объем внешней торговли ЗЭТР составил 50 млрд.долл. (+20%), экспорт – 22,7 млрд.долл. (+24,6%), импорт – 27,3 (+16%).

Главной целью зон свободной торговли (ЗСТ), учрежденных в 90гг., является осуществление бизнеса международного уровня в области пакугаузного хранения, переработки, упаковки и доставки экспортной продукции. В ЗСТ действуют 10 тыс. ПИИ, объем реализованных зарубежных инвестиций достиг 15 млрд.долл.

Согласно китайскому таможенному законодательству, доставка товарной продукции в ЗСТ из других регионов КНР приравнивается к экспортным операциям, а направление товаров из ЗСТ на остальную китайскую территорию считается импортом. Не оформляются лицензии на импорт и экспорт, не взимаются таможенные сборы и НДС в отношении машинотехнического оборудования, расходных материалов, транспортных средств, офисной техники, ввозимых из-за рубежа для соб-

ственных нужд ЗСТ, а также в отношении иностранных материалов, запасных частей, топлива, упаковочных материалов, импортируемых в зоны для реэкспортных операций. Производственные ПИИ в ЗСТ выплачивают льготную ставку подоходного налога в 15%. В целях обеспечения деятельности производственных предприятий указанного профиля администрации ЗСТ имеют право учреждать местные импортно-экспортные торговые компании, финансовые, юридические и страховые фирмы.

Зоны приграничного экономического сотрудничества (ЗПЭС) образованы в Китае в начале 1990гг. для развития экономики приграничных регионов страны на базе расширения торговых отношений с соседними государствами. Суммарный объем поступлений от налоговых и таможенных сборов с предприятий ЗПЭС составил 800 млн.долл. В ЗПЭС поощряется учреждение предприятий в сферах переработки и производства с/х продукции на экспорт. ПИИ и местные предприятия, расположенные в ЗПЭС, пользуются льготной ставкой подоходного налога в 24%. Когда ПИИ воздерживаются от реинвестирования своей прибыли в местную экономику, ставка льготного подоходного налога увеличивается до 31%. Малые предприятия, специализирующиеся на импорте товаров из соседних стран, выплачивают 50% импортных сборов и 50% НДС.

В целях оказания содействия инокомпаниям в реализации инвестиционных намерений в КНР при местных органах власти СЭЗ, ЗЭТР и других указанных льготных административных образований все активнее действуют специальные консультационные агентства, которые оказывают по принципу «одного окна» услуги зарубежным предпринимателям по подбору китайских партнеров, юридической регистрации ПИИ. Данные структуры действуют на безвозмездной основе. Их эффективной работе способствует, в частности, высокая степень компьютеризации информационных услуг. На сайте Агентства содействия инвестициям СЭЗ «Сямэнь» (Xiamen Investment Promotion Agency, www.xipa.com.cn) размещен значительный объем материалов по инвестиционному климату СЭЗ, полный комплект соответствующих нормативных актов правительства КНР и местной администрации с приведением подробной информации по местному льготному налогообложению, визовому режиму и др. (в т.ч. на английском и японском языках).

В рамках реализации курса на развитие центральных и западных регионов страны в Китае с 2000гг. предоставляются налоговые льготы ПИИ, действующим в этих районах. По истечении 3-летнего льготного периода налогообложения после создания эти предприятия продолжают пользоваться льготной ставкой подоходного налога (15%). Указанные льготы действуют в пров. Шаньси, Цзилинь, Хэйлунцзян, Аньхой, Цзянси, Хубэй, Хэнань, Хунань, Сычуань, Гуйчжоу, Юньнань, Шэньси, Ганьсу, Цинхай, а также в АРВМ, Тибетском, Нинся-Хуэйском, Синьцзян-Уйгурском автономных районах, а также в г.Чунцине.

Для предприятий с инокапиталом, доля которого в уставном фонде превышает 25%, предоставляются аналогичные налоговые льготы при реинвестировании ими средств в проекты центральных и западных районов страны. Если ПИИ

импортируют продукцию, оборудование и технологии для реализации поощряемых проектов и если это оборудование, технологии и запчасти не могут быть произведены в Китае, то импортеры могут быть освобождены от оплаты импортных пошлин.

С учетом положительного опыта указанных специальных административно-экономических образований с санкции центрального правительства в Китае по инициативе местных городских администраций образовано 200 зон льготного экономического режима. Функционирующим в их пределах местным и иностранным предприятиям и компаниям предоставляется льготный режим налогообложения, финансовые, таможенные и другие преференции, в т.ч. по валютным операциям. Льготные ставки подоходного налога составляют 15-25%.

Капитал из КНР

Экономическая стратегия «выхода на внешние рынки», ранее провозглашенная в КНР и закреплённая в решениях 16 съезда КПК (нояб. 2002г.), предусматривает одним из важных направлений размещение китайских инвестиций за рубежом.

По китайским документальным данным, участие в проектах за границей рассматривается руководством Китая как один из важнейших способов повышения конкурентоспособности китайских предприятий на международном рынке, увеличения реинвестиций в КНР и восполнения национальных ресурсов, особенно, по таким направлениям, как нефть, газ, другие полезные ископаемые, лесоматериалы и морепродукты. После вступления КНР в ВТО начался новый этап в реализации госстратегии «выхода на внешние рынки», требующий повышения эффективности размещения китайских инвестиций за рубежом для решения указанных задач.

По данным на конец 2002г., МВТЭС КНР утвердило создание за границей 6850 предприятий с китайским участием на двухсторонних контрактных инвестициях в 13,5 млрд.долл. Китайские контрактные инвестиции составили 9,13 млрд.долл. В 1998-2002гг. средний объем китайский инвестиций в один зарубежный проект вырос в два раза и достиг 2 млн.долл. (в России – 0,6 млн.долл.).

В рамках оптимизации стратегии «выхода на внешние рынки» МВТЭС КНР в окт. 2002г. утвердило «Регламент комплексной оценки эффективности инвестиций за границей» (документ №523), который вступил в силу 1 янв. 2003г. Согласно положениям документа, МВТЭС является главным государственным координатором работы по организации, согласованию и контролю за комплексной оценкой эффективности инвестиционных проектов китайских предприятий за рубежом. В данной работе должны также принимать участие местные комитеты (управления, канцелярии) по внешней торговле и экономическому сотрудничеству, подразделения планирования и предприятия (компании) центрального подчинения, которые обязаны проводить непосредственную оценку эффективности зарубежных проектов соответствующих местных предприятий.

Оценка эффективности отдельного проекта будет рассчитываться на основе применения специальных компьютерных программ, которые обра-

бывают сведения о проектах по 5 основным категориям данных: движение капитала, состояние активов, возвратность средств, перспективы роста и социальный вклад (всего 17 показателей). Результаты оценки проектов должны ежегодно подготавливаться в течение апр. и передаваться до 30 июня в единую электронно-информационную базу данных Управления внешнеэкономического сотрудничества МВТЭС КНР для учета и контроля. После первичного накопления базы данных будет значительно облегчена последующая оценка эффективности новых и развития ранее зарегистрированных проектов, что будет способствовать постепенному упрощению механизма согласования инвестиционных проектов за рубежом.

В нояб. 2002г. МВТЭС КНР совместно с Госкомстатом КНР также утверждена новая «Система статистического учета прямых китайских инвестиций за границей» (документ №549), вступившая в силу 1 янв. 2003г. Согласно этой системе, каждая китайская структура за рубежом должна ежегодно, начиная с даты ее учреждения, сообщать в МВТЭС КНР через свои соответствующие головные организации (компании) системные данные по развитию прямых инвестиций за границей. Затем эти сведения будут передаваться из МВТЭС КНР в госкомстат КНР. Подлежат учету такие виды прямых зарубежных инвестиций, как инвестиции денежными средствами, продукцией, материалами, а также «экономические итоги реализации китайской доли в управлении предприятием за границей».

Рекомендуемые формы учреждения зарубежных предприятий: дочерние компании (предприятия), компании совместного управления и филиалы китайских головных структур. Минимальная доля в управлении зарубежным предприятием должна составлять не менее 10%, у компании совместного управления — 10-50%, у дочерней компании — более 50%. Одним из важных показателей эффективности работы предприятия по прямым инвестициям считается объем полученных возвратных средств в китайскую экономику в виде экспортных поставок и кредитования головных организаций в КНР. В приложении к документу перечислены 182 китайские компании центрального подчинения, которые будут руководить и отчетываться о работе соответствующих структур, учреждаемых за рубежом.

Инстанцией, утверждающей размещение инвестиций за границей объемом свыше 1 млн.долл., является МВТЭС КНР. Оно также утверждает любые инвестиции в Гонконг, Макао и в страны, с которыми у КНР нет дипотношений. Инвестиции на сумму до 1 млн.долл. санкционируются правительствами провинций, автономных районов, городов центрального подчинения или соответствующими местными комитетами (управлениями) внешней торговли и экономического сотрудничества. Учреждение зарубежной финансовой структуры с китайскими инвестициями утверждается Народным банком Китая.

Антидемпинг

За прошедший после присоединения к ВТО период в Китае внимательно анализировали влияние членства страны в ВТО на условия работы китайских компаний-экспортеров на международном рынке.

В последние годы китайские компании являлись одними из главных объектов антидемпинговых расследований (АДР) в мире. По отзывам китайских экспертов все страны мира, имеющие антидемпинговое законодательство, использовали АДР для защиты своего рынка от китайского импорта. Такое положение не изменилось и после вступления КНР во ВТО. Членство в ВТО и либерализация внешнеторгового режима в Китае сопровождается ростом числа антидемпинговых разбирательств против китайских товаров в различных странах.

Китайские представители объясняют это несколькими причинами. Запрет на использование нетаможенных барьеров и ограничений для стран-членов ВТО делает АДР основным широко применяемым средством защиты нацпроизводителей. Существующие процедуры АДР достаточно гибки, позволяют легко возбуждать такие расследования, поэтому АДР является удобным и эффективным способом решения торговых противоречий. Несмотря на многолетние реформы, большое число китайских компаний остаются государственными или полугосударственными структурами, которым присущи низкий уровень менеджмента, непрозрачность, не соответствующая международным стандартам финансовая отчетность. Для госпредприятий нередко характерны такие особенности хозяйствования, как бесплатная аренда земли, использование бартера или сделок в рамках аффилированных структур. Эти и другие специфические черты китайских компаний в случае необходимости становятся готовым предлогом для возбуждения в отношении них АДР. Здесь селят на глубоко укоренившееся в ряде стран предвзятое отношение к Китаю и китайским компаниям, продолжающаяся дискриминация под различными предлогами китайских экспортеров. Китайские аналитики вынуждены констатировать, что все эти негативные факторы автоматически не исчезли при вступлении Китая в ВТО и будут продолжать действовать еще достаточно долго.

Пекин, твердо взявший курс на интеграцию в мировую экономику, намерен использовать имеющиеся возможности для отстаивания своих внешнеторговых интересов. Китайские правительственные структуры побуждают китайских экспортеров более активно защищать свои позиции в проводимых против них АДР в других странах, что позволяет минимизировать ущерб от антидемпинговых санкций и добиться приемлемых условий для дальнейших поставок товаров. На это направлены изданные 11 окт. 2001г. «Положения об участии в антидемпинговых расследованиях в отношении экспортных товаров», которые предусматривают поощрительные меры для китайских предприятий, активно участвующих в инициированных против них расследованиях. «Положения» также усиливают координирующую роль соответствующих ведомств госсовета КНР, на которые возложены обязанности по систематизации опыта АДР в различных странах в отношении китайских товаров и выработки рекомендаций для китайских экспортеров в случае начала против них таких расследований.

Изучая иностранную практику, Китай также готовится и сам все более широко использовать процедуры АДР для защиты отраслей своей экономики, обладающих относительно невысокой конкурентоспособностью.

С учетом обязательств Пекина в рамках ВТО по снижению таможенных тарифов, это считается здесь одной из актуальных задач во внешнеэкономической деятельности на ближайшую перспективу. В данных целях совершенствуется соответствующая законодательная и нормативная база. 31 окт. 2001г. опубликованы «Правила антидемпинговых расследований в КНР», при разработке которых широко использовался зарубежный опыт и соответствующие положения ВТО. «Правила» устанавливают более благоприятные для китайских предприятий нормы проведения АДР в отношении инокомпаний, поставляющих товары на китайский рынок.

Новые нормативные документы были сразу же опробованы на практике. В течение нескольких месяцев после принятия «Правил» в КНР начаты антидемпинговые расследования против иностранных поставщиков, в число которых попали и российские производители, по четырем категориям чувствительных для китайской стороны товаров.

Наметившаяся тенденция к использованию Пекином антидемпинговых процедур в защите своего внутреннего рынка сохранится и в будущем. Китай, долгое время встречавший различного рода ограничения для своего экспорта на зарубежных рынках, будет все больше задействовать разрешенные протекционистские защитные методы в целях минимизации негативного влияния вступления в ВТО для национальной экономики. Учитывая специфическую для Китая закрытость в подготовке и принятии экономических решений, российский компаниям, поставляющим в КНР значительные объемы своей продукции, потребуются дополнительные усилия для отслеживания ситуации на местном рынке и предупреждения возможных обвинений в демпинге.

Таможенный тариф

С 1 янв. 2003г. в КНР введен в действие новый таможенный тариф, скорректированный в соответствии с обязательствами, взятыми Китаем при вступлении в ВТО. Тариф содержит 3 категории ставок импортных пошлин: для товаров из стран, в отношении которых действует РНБ; для товаров из государств, которые участвуют в региональных соглашениях с Китаем, предусматривающих льготный таможенный режим, в т.ч. для стран Бангкокского соглашения (Китай, Р.Корея, Шри-Ланка, Бангладеш); и обычные.

Средневзвешенная ставка нового таможенного тарифа составляет 11,5% по сравнению с 12% в 2002г. В т.ч. на промпродукцию ставка снизилась с 11,7% до 10,6%, на с/х продукцию — с 18,5% до 17,4%. В новый тариф также включены ставки НДС (13% или 17%) и потребительский налог (акциз).

По 51 позиции тарифа применяются специфические и комбинированные пошлины. Специфическими пошлинами облагаются мясо курицы, пиво, сырая нефть, фото- и киноплёнки, комбинированными — видеотехника.

Тарифное квотирование 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 химудобрений. Размеры ставок по товарам, попадающим под тарифное квотирование, определяются госпланом

КНР и госкомитетом КНР по экономике и торговле. Ставки пошлин в рамках квот на импорт сельхозпродукции установлены от 1 до 10% (кроме сахара — 20%), ставки пошлин сверх квоты установлены от 40 до 70% (при действии РНБ) и до 180%, если РНБ не действует. В отношении трех видов удобрений (карбамид и два вида комплексных удобрений) ставка импортной пошлины в пределах квоты — 4%, вне квоты — 50% (для стран РНБ) и 150% (обычные пошлины).

По ряду товаров (211 позиций) установлены «временные привилегированные» пошлины, применяемые только в отношении государств, с которыми имеется РНБ, и действующие до 31 дек. 2003г. Они в 2 раза ниже, чем ставки на соответствующие товары, применяемые в отношении стран РНБ. К примеру, временная ставка на импорт кокосового масла в 2002г. составляет 15% (ставка РНБ 24,6%), натурального каучука — 10% (ставка РНБ 20%), трубок для котлов из нержавеющей стали — 5% (ставка РНБ 10%). Спектр товаров, к которым применяется этот вид пошлин, широк и охватывает ряд химтоваров, машинотехнических изделий, пищевых продуктов.

Ставки тарифов по некоторым позициям
китайского импорта из России

Код товара	Тариф-2002, %	Тариф-2003, %
03036000 Треска	14	12
23012010 Рыбная мука	2	2
27090000 Нефть сырая	0	0
27100039 Легкие дистилляты (бензин)	5	5
29051300 Спирт бутиловый	5,5	5,5
29072300 Фенолы	5,5	5,5
31042000 Калийные удобрения (хлорид калия)	3	3
31052000 Комплексные удобрения	кв. ¹	кв. ¹
39041000 Поливинилхлорид	12,8	11,8
44032000 Необработанный лес	0	0
49060000 Планы и чертежи	0	0
72044900 Лом черных металлов	2	2
72061000 Железо в слитках	2	2
72071100 Полуфабрикаты из железа	2	2
72083900 Прокат из железа горячекатаный	3	5 ²
72091700 Прокат из железа холоднокатаный	3	6 ²
74031100 Медь катодная	2	2
76011000 Необработанный алюминий	5	5
84011000 Реакторы ядерные	2	2
84021900 Котлы пароводяные	9,4	7,2
84051000 Парогенераторы	14	14
84068130 Турбины	6	6
84121010 Двигатели для гражданской авиации	3	3
84621090 Машины штамповочные	14	12
85016410 Электрические двигатели и генераторы 12	12	10
85423000 Электронные интегральные схемы	0	0
85439090 Машины электрические	0	0
8703 Автомобили легковые	43,8 – 50,7	38,2 – 43 ³
8704 Автомобили грузовые	9,6 – 37,5	7,8 – 33,3
88023000 Летат. аппараты весом 2-15 т.	4,3	4
88024010 Летат. аппараты весом более 15 т.	5	5
88033000 Части самолетов	1	1

кв.¹ – В пределах тарифной квоты — 4%, сверх тарифной квоты — 50%.

² – Повышение уровня пошлин связано с введенными с 20 нояб. 2002г. в Китае временными защитными мерами на ввоз сталепродукции

³ – Обычные ставки таможенной пошлины на ввоз легковых автомобилей составляют 230%-270%

Экспортными пошлинами от 20% до 40% (в 2002г. — до 50%) облагаются товары 37 товарных позиций тарифа, среди которых руды, сплавы и изделия из некоторых цветных металлов, отдельные химвещества, продукты животного происхож-

дения. По большинству из них (23 позиции) установлены временные экспортные пошлины от 0% до 10% (кроме оловянной руды – 20%), также действующие до конца года.

По ряду позиций таможенного тарифа 2003г. применяется соглашение ВТО по продукции информационных технологий, причем по 15 товарным позициям в случае, если товары ввозятся для производства продуктов высоких технологий, могут применяться льготные пошлины.

Основными позициями российского экспорта в КНР являются машины и оборудование, нефть и нефтепродукты, древесина, черные металлы, удобрения, химтовары, рыбопродукты, цветные металлы, целлюлоза, на которые приходится 95% вывоза России в Китай.

Средний уровень пошлин по основным позициям российского экспорта по сравнению с 2002г. снизился на 5%.

В 2003г. в Китае будут продолжены, реформы в таможенной сфере. Акцент делается на облегчении и ускорении процедуры таможенного оформления товаров через границу путем внедрения безбумажных технологий. На 16 таможенных пунктах в прибрежных регионах **таможенное оформление полностью автоматизировано**. Время от поступления товара в порт до его получения импортером сократилось с 48 час. до 2 час.

Автоматизация таможенного оформления позволила повысить эффективность борьбы с контрабандным ввозом товаров и увеличить **таможенные поступления в бюджет**, которые достигли рекордно высоких показателей и **по итогам 2002г.** составили 259 млрд. юаней (31,3 млрд.долл.).

Китай в ВТО

Американские оценки. В дек. 2001г. КНР была принята в члены Всемирной торговой организации. С тех пор американские аналитики с интересом следили за развитием событий в китайской экономике. Накануне вступления Китая в ВТО не было недостатка в мрачных прогнозах, во многом порожденных уступками, на которые пошла китайская сторона. При вступлении в ВТО Китаем было принято на себя более 200 дополнительных обязательств в области доступа импорта на свой рынок при одновременном согласии на сохранение многих ограничений, которым подвергаются китайские товары в различных странах мира.

В 2003г. американские эксперты, по мере поступления статданных за пред.г., пытаются оценить, что дало Китаю на первом этапе членство в ВТО. Отмечается рост всех экономических показателей. ВВП Китая вырос на 8%, достигнув 1,232 трлн.долл. Промпроизводство выросло на рекордные 12%. Валютные резервы КНР достигли 286 миллиардов долларов, и по этому показателю страна вышла на второе место, уступая лишь Японии, чьи резервы равны 460 млрд.долл. По прогнозам Азиатского банка развития, в 2003г. инфляция в Китае будет удерживаться в разумных границах – 1-1,5%.

200 млрд.долл. Китаем в 2002г. было потрачено на развитие инфраструктуры. Отмечаются серьезные государственные капиталовложения в строительство метро в городах, прокладку железных дорог, строительство Западно-восточного газопровода, строительство плотины на реке Янцзы и строительство на ней электростанции.

После вступления Китая в ВТО резко выросло число крупных инокомпаний, занимающихся в стране бизнесом в сферах розничной торговли, страхования и финансов. Они принесли капитал, технологии, опыт управления и возможности трудоустройства. Они оказывают влияние на образ жизни местного населения, меняют структуру потребления китайцев. Мрачные прогнозы иностранных китайского сельского хозяйства, IT-отраслей пока не подтверждаются. Насчет автопрома – сбываются с точностью до наоборот. Китайские экспортеры и производители стали себя увереннее чувствовать на мировых рынках.

Бурный рост продемонстрировали иноинвестиции. Увеличение притока инокapитала в экономику страны достигло по итогам 2002г. 52,7 млрд.долл. 400 из 500 крупнейших транснациональных корпораций вложили свои капиталы в Китай. Ударные темпы наращивания экспорта и инвестиций напрямую увязываются с получением статуса члена ВТО. Новый статус не только придает уверенность экспортерам. Китай переходит к предсказанной аналитиками экспансии в экономику Восточной и Юго-Восточной Азии. Теперь эта экспансия выглядит логично: идя на уступки по условиям своего присоединения к ВТО, Пекин получил возможность легитимно «открывать рынки». Идет активное создание зоны свободной торговли Китай – АСЕАН с перспективой подключения Японии и Южной Кореи, что в т.ч. подтолкнуло США к наращиванию усилий по вхождению в латиноамериканские зоны свободной торговли. Увеличение притока зарубежных инвестиций в Китай стимулировало рост объема экспорта страны. Удельный вес объема экспорта предприятий с участием иностранного капитала в общем объеме экспорта Китая уже повысился с 9,4% в 1989г. до 50% в 2001г.

Экспорт, возросший за 9 мес. 2002г. на 19,4%, до 232,6 млрд.долл., остается основным фактором роста экономики КНР. Импорт за тот же период вырос на 17,2%, до 212,6 млрд.долл. Положительное сальдо в торговле достигло 20 млрд.долл., что на 49,4% больше, чем за соотв. период 2001г. Внешнеторговый оборот КНР в 2002г. оценивается в 600 млрд.долл.

В 2002г. правительство Китая разрешило предоставлять иностранным предприятиям доступ в банковский сектор (только в 4 городах) и в компании, занимающиеся страхованием – это позволило повысить конкуренцию на рынке. Благодаря этому, намного выросло число совместных с инокомпаниями предприятий – в 2002г. их было создано 34171, что на треть больше показателей 2001г. В Китае работают 420 тыс. предприятий и фирм, в которых заняты инвестиции из-за границы на 828 млрд.долл.

Отзывы и прогнозы американских корпораций о своей работе в Китае, публикуемые в New York Times и Wall Street Journal, звучат оптимистично. «Дженерал Моторс» понесшая большие убытки в Китае в 1992г., в 2002г. произвела и успешно реализовала в Китае 110 тыс. автомобилей. Прибыль, заработанная на каждом автомобиле, в два раза превышала прибыль, получаемую корпорацией с такого же автомобиля при продаже в США. По оценкам руководства компании, китайский филиал является одним из самых успешных предприятий.

Средний годовой доход у населения восточного Китая, насчитывающего 470 млн.чел., достиг уровня 1200 долл., что делает этот регион одним из самых емких рынков в мире для сбыта недорогой продукции. Как подмечают американские аналитики, транснациональные компании в настоящее время имеют в виду воспользоваться как самым дешевым в мире квалифицированным трудом, так и самым большим потребительским рынком. Китайцы покупают больше, чем в какой-либо другой стране, мобильных телефонов, больше фотопленки, чем японцы, столько же автомобилей, как немцы. Инокомпании доминируют на китайском рынке в продажах этих и ряда других товаров, таких, как проигрыватели DVD, электрооборудование, силовое оборудование, программное обеспечение, шампунь.

Компания «Моторола» инвестировала в Китай 3,5 млрд.долл. за последние 10 лет, построила первый в Китае завод по производству полупроводников в г.Тяньцзинь. Китайские операции приносят ей 15% от общей прибыли. Руководство компании заявило, что за 9 мес. 2002г. «Моторола» продала в Китае 12,2 млн. мобильных телефонов, и Китай стал самым важным для нее рынком. Ее доля в продажах на китайском рынке составляет 26%. Немного отстает финская «Нокиа» с долей 23% и продажами 10,9 млн. телефонных аппаратов.

Компания «Тошиба» ранее использовала Китай как экспортную базу с «отверточной» сборкой. Теперь две трети производимой ею продукции потребляется на китайском внутреннем рынке. Компании «Макдональдс» и «Кентуки Фрайд Чикен» вместе открыли уже семьсот закусочных и не собираются на этом останавливаться. «Истман Кодак» завладел 63% долей продаж фотопленки на китайском рынке.

Некоторые американские компании, такие, как обанкротившиеся телекоммуникационные гиганты «Люсент Текнолоджис» и «Нортел», несут убытки по всему миру, кроме Китая, заключив с ним миллиардные контракты во время визита Цзян Цземиня в США в окт. 2002г.

В условиях практически поголовного использования в Китае пиратских копий программного обеспечения компании «Майкрософт», ее руководство заявило, что эта ситуация меняется и прибыль с операций в этой стране в 2002г. возросла на 40%. Компании удалось добиться, чтобы крупнейшие китайские производители компьютеров при сборке устанавливали программы «Майкрософта», платя за это 80 долл., что ненамного ниже суммы, оплачиваемой американскими производителями.

Согласно результатам недавних исследований, проведенных МВФ по оценке прибыли, получаемой иноинвесторами на капитал, вложенный в экономики развивающихся стран, в Китае эта прибыль равняется 14%.

Не все последствия присоединения КНР к ВТО расцениваются как абсолютно благотворные. Никто не сбрасывает со счетов рост безработицы. Безработица в китайских городах после вступления страны в ВТО может вырасти до 35 млн.чел. Правительство КНР пообещало увеличить помощь людям, не имеющим постоянной работы. Официальные круги рассматривают рост безработицы как потенциальную угрозу соцстабильности. Согласно американским оценкам, Китай еще не

вошел в зону выполнения самых болезненных своих обещаний перед ВТО, и настоящее испытание может наступить через 1-2г., когда страна будет вынуждена снять все ограничения в области розничной торговли для иностранцев. Тарифы на импорт сельхозпродукции будут продолжать падать, а квоты увеличиваться, и сельскому хозяйству страны может быть нанесен ущерб наплывом дешевого импорта. Велики риски, связанные со слабостью и неразвитостью финансовой системы, фондового рынка и вытекающей из этого недооцененности китайских предприятий. Менее чем через 5 лет китайские и иностранные банки будут конкурировать на равных.

Аналитики Wall Street Journal не ожидают, что после взлета в 2002г. объемов экспорта и привлеченных иноинвестиций на 20% подобные темпы могут сохраниться и в 2003г. С одной стороны, указывается, что рынки США и Японии, главные адресаты китайского экспорта, находятся в процессе болезненного выхода из рецессии. С другой стороны в 2003г. бюджетный дефицит КНР достиг 3,5% ВВП. Основная часть платежеспособного спроса приходится на крупные города побережья, и правительство Китая рассчитывает продолжить госкапвложения в центральные провинции для стимулирования их роста. Обеспокоенность растущим бюджетным дефицитом может послужить сдерживающим фактором при продажах гособлигаций, выпущенных для финансирования инфраструктурных проектов. Снижение дефицита необходимо также и в разрезе намеченных действий Пекина по поддержке национальной банковской системы и нарождающейся пенсионной системы. В 2003г. Китай на 7 процентов сократит выпуск «строительных» облигаций, которых за 5 предыдущих лет уже было эмитировано на 80 млрд.долл.

Динамика изменения структуры экспорта из КНР показывает, что Китай, как и прежде, в основном поставляет на внешние рынки технологически устаревшую продукцию. Прямое инвестирование в китайскую промышленность, сводится к строительству заводов по изготовлению продукции, уже снятой в развитых странах с производства.

Аналитиками газеты Financial Times отмечается неравномерность приложения инвестиций: половина всех ПИИ в 2002г. пришлась на три района: пров. Гуандунг (рядом с Сянганом), г.Шанхай и близлежащую к нему пров. Дзянгу. Основная часть остальных инвестиций также распределена вдоль восточного побережья Китая. В континентальную часть Китая иностранные инвестиции практически не попадают. В течение последних 5 лет они заменялись госкапвложениями, что привело к тому, что во второстепенных городах (включая многие столицы провинций), построены многоэтажные ж/д вокзалы-дворцы, в которые приходят две электрички в день, широкие хайвеи, по которым мало кто ездит, излишние и неоправданно дорогие мосты. В результате подобного «переинвестирования» было построено много избыточных производственных мощностей, что привело к появлению десятков тысяч неблагополучных в финансовом отношении компаний, поддерживаемых на плаву банковскими кредитами, что плохо отражается на банковской системе, т.к. половина всего банковского долга в стране, по мнению обозревателей, никогда не будет выплачена. Ожидается,

что по мере поступления новых инвестиций в районы побережья, пропасть между ними и центральным и западным Китаем будет только увеличиваться.

В целом, темпы роста экономики Китая в 2003г. останутся на уровне 7%. Вступление КНР в ВТО дало прекрасный толчок экономике страны с миллиардным населением, и в ближайшие годы может сделать ее одной из крупнейших в мире экономических держав. Стремительно увеличивая свое присутствие на мировых рынках, КНР стала перспективным партнером и сильным конкурентом, начинающим оказывать растущее воздействие на формирование правил игры в международной торговле.

Экспорт

Внешнеторговый оборот Китая за 2002г. составил 620 млрд. 768 млн.долл. (+21,8%), в т.ч. экспорт – 325 млрд. 565 млн.долл. (+22,3%), импорт – 295 млрд. 203 млн.долл. (+21,2%). Положительное сальдо внешней торговли составило 30362 млн.долл. (+34,6%) – преодолена тенденция, когда в 1999-2001г. размер положительного сальдо уменьшился с 29,23 млрд.долл. до 22,54 млрд.долл. (-23%).

Наиболее крупными внешнеторговыми партнерами КНР были страны Азии, на которые приходилось 58,1% всего объема внешней торговли, или 360,62 млрд.долл. (+25,2%), далее идут страны Европы – 112,65 млрд.долл. (+15,4%), Северной Америки – 105,14 млрд.долл. (+19,7%), страны СНГ – 15,75 млрд.долл. (+20,1%), Латинской Америки – 17,83 млрд.долл. (+19,3%), Африки – 12,39 млрд.долл. (+14,7%).

Среди 10 крупнейших внешнеторговых партнеров КНР наибольшие объемы торговли достигнуты: с Японией – 101,91 млрд.долл. (+16,2%), США – 97,18 млрд.долл. (+20,8%), Гонконгом – 69,21 млрд.долл. (+23,7%), Тайванем – 44,65 млрд.долл. (+38,1%), Республикой Корея – 44,07 млрд.долл. (+22,8%), Германией – 27,8 млрд.долл. (+18,2%), Малайзией – 14,27 млрд.долл. (+51,4%), Сингапуром – 14,02 млрд.долл. (+28,4%), Россией – 11,93 млрд.долл. (+11,8%), Великобританией – 11,39 млрд.долл. (+10,6%).

В рамках международных региональных организаций торговля Китая составила: со странами АТЭС 464,96 млрд.долл. (+23,8%), или 74,9% всего объема внешней торговли КНР, на страны ЕС – 86,76 млрд.долл. (+13,2%), или 13,9%, АСЕАН – 54,76 млрд.долл. (+31,7%), или 8,8% внешнеторгового оборота за 2002 год.

Главным торговым партнером Китая в течение десяти лет остается Япония. В 2002г. после замедления темпы роста товарооборота двух стран вновь ускорились. Если в 2001г. прирост двустороннего товарооборота составил 5,5%, то в 2002г. торговый обмен вырос на 16,2%. Китайский экспорт в эту страну увеличился на 7,8% и достиг 48,3 млрд.долл., а импорт из Японии вырос на 25% и составил 53,5 млрд.долл. На долю Японии в 2002г. пришлось 16,4% общего объема внешней торговли Китая.

Согласно данным китайской таможенной статистики, в товарной номенклатуре китайского экспорта в Японию в 2002г. доминировали группы электрические машины и оборудование (14,1 млрд.долл., прирост 31%), а также ткани и изделия

из них (12,8 млрд.долл., уменьшение на 5%) на которые соответственно пришлось 30% и 21,6% всего экспорта КНР в Японию.

В импорте КНР из Японии в 2002г. преобладающей группой товаров были электрические машины и оборудование. На их долю в общей сумме импорта пришлось 52% всего импорта из Японии, или 27,9 млрд.долл. с приростом на 27%. На втором и третьем местах по объему импорта из Японии были группы черные и цветные металлы (5,9 млрд.долл., +20), а также химтовары (пластмассы, органические соединения, химволокна), на которые пришлось 4 млрд.долл. с приростом на 21,9%.

К особенностям китайско-японского торгово-экономического сотрудничества в 2002г. относилось значительное увеличение японского импорта в КНР. 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 2002г. 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 2002г. товарооборот между Китаем и США вновь вырос и составил 97,2 млрд.долл., увеличившись на 20,8% по сравнению с пред.г. Китайский экспорт в США, составивший 70 млрд.долл., увеличился на 29,6%. Импорт КНР составил 27,2 млрд.долл., увеличившись на 3,8%. На долю США в 2002г. пришлось 15,7% 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 37,4% в общем объеме вывоза Китая в США или 26,2 млрд.долл., увеличившись на 46,4%. Следующей по значимости группой были товары народного потребления (10,5 млрд.долл., +32,9%), переместившиеся в товарной номенклатуре на две позиции выше. В импорте Китая из США в 2002г. основными товарами были электрические машины и оборудование, на долю которых пришлось 43% или 11,7 млрд.долл. и химические изделия (3,4 млрд.долл. +29,4%).

Наблюдавшееся значительное увеличение прироста товарооборота двух стран (в 2001г. товарооборот увеличился на 8,1%), 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 42,8 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 2002г. был Гонконг. Объемы двусторонней торговли оставались значительными, достигнув 56 млрд.долл. с приростом на 23,7%. Китайский импорт из этой страны вырос на 14%, и составил 10,7 млрд. Экспорт составил 58,5

млрд.долл., увеличившись на 25,6%. Основную долю в китайском экспорте в Гонконг по-прежнему занимали товары китайского реэкспорта в другие страны.

В торговле между Китаем и Тайванем также наблюдался ощутимый рост. Товарооборот между ними составил 44,6 млрд.долл., увеличившись на 38,1% (в 2001г. увеличение было на 5,9%). Китайский экспорт увеличился на 31,7% и составил 6,6 млрд.долл., а импорт с Тайваня вырос на 39,7%, составив 38,1 млрд.долл.

В 2002г. Китай продолжал активно развивать экономическое сотрудничество с региональными организациями. Развитие связей с ЕС рассматривается Китаем как перспективный источник получения инвестиций и новых технологий. Общий объем внешнеторгового оборота КНР со странами ЕС в 2002г. составил 86,7 млрд.долл. (+13,2%). ЕС продолжал оставаться вторым по величине после Японии экспортером продукции на китайский рынок. По импорту продукции из Китая страны ЕС в сумме занимают 4 место после США, Гонконга, и Японии.

Среди стран ЕС первое место по объему двустороннего товарооборота в 2002г. заняла Германия – 27,8 млрд.долл. (увеличение по сравнению с пред.г. на 18,2%). Другие страны имели следующие показатели: Великобритания – 11,4 млрд.долл. (+10,6%), Нидерланды – 10,7 млрд.долл. (+22,3%), Италия – 9,1 млрд.долл. (+17,6%), Франция – 8,3 млрд.долл. (+18,2%), Бельгия – 4,9 млрд.долл. (+15,2%), Испания – 3,5 млрд.долл. (+16,9%), Швеция – 2,7 млрд.долл. (-12,8%), Финляндия – 2,7 млрд.долл. (-18,9%), Дания – 1,5 млрд.долл. (+2%), Ирландия – 1,5 млрд.долл. (+27,7%), Австрия – 1,4 млрд.долл. (+35,3%), Греция – 0,8 млрд.долл. (+4,6%), Португалия – 0,3 млрд.долл. (+15,5%), Люксембург – 0,1 млрд.долл. (+4,5%).

В структуре китайского экспорта наиболее динамично росли объемы поставок контрольно-измерительного оборудования (прирост составил 208,2%), стерео видео- и аудиосистем (+89,8%), мобильных средств связи (+59,4%), телевизоров (+50,6%), мебели (+35,4%), электротехнических товаров (+32,3%), электрических кабелей (+26,7%).

В структуре импорта отмечено сокращение закупок самолетов (-27%), нефтепродуктов (-4,9%), синтетического волокна (-4,2%), но увеличились физические объемы закупок леса (+44,3%), удобрений (+54,1%), необработанной меди (+32,6%), металлопродукции (+42,2%), сжиженного природного газа (+28%), сульфата натрия (+327,7%) интегральных схем (+32,1%).

Особенности развития внешней торговли Китая в 2002г.

1) Существенное повышение темпов прироста экспорта (+22,3%) и импорта (+21,2%) против показателей 2001г., когда прирост экспорта составил 6,8%, а импорта 8,2%; за счет экспорта на 12,8% был обеспечен прирост ВВП стран.

2) Сохранение в качестве основных форм экспортных операций Китая экспорта в рамках обычной торговли и продуктов переработки давальческого сырья с преобладанием последней формы, хотя имеет место некоторое увеличение динамики роста экспорта в обычной торговле: экспорт в рамках обычной торговли составил 136,2 млрд.

долл. (+21,7%) или 41,8% совокупного экспорта; экспорт продуктов переработки давальческого сырья составил 179,94 млрд.долл. (+20,2%), или 55,3% совокупного экспорта.

3) В импорте неуклонно увеличивается доля продукции для переработки давальческого сырья при относительном снижении доли обычной торговли: импорт в рамках обычной торговли составил 129,12 млрд.долл. (+13,8%), и его доля в совокупном импорте уменьшилась относительно 2001г. с уровня в 46,5% до 43,7%; импорт продукции для переработки давальческого сырья составил 122,22 млрд.долл. (+30,1%), а его доля в совокупном импорте повысилась с 38,6% до 41,4%; 5,8% совокупного объема импорта, или 17,14 млрд.долл. (+18,2%), пришлось на импорт оборудования и материалов в качестве инвестиций иностранными фирмами.

4) Рост объемов приграничной торговли: с минус 9,7% в 2001г. до +38,1% (или 5,7 млрд.долл.), где темпы прироста экспорта составили +117,3% (или 1,83 млрд.долл.), а импорта +17,9% (или 3,87 млрд.долл.).

Импорт сырья и продукции первичной переработки составил в 2002г. 49,27 млрд.долл., или 16,7% совокупного импорта, что было меньше уровня 2001г. (18,8%). В т.ч. импорт сырой нефти составил 69,41 млн.т. (+15,2%); нефтепродуктов – 20,34 млн.т. (-4,9%); круглого леса 24,33 млрд.куб.м. (+44,3%), пиловочника – 5,39 млн.куб.м. (+34,4%).

Импорт готовой промпродукции составил 245,93 млрд.долл. (+24,3%), или 83,3% совокупного объема импорта, что было на 2,1% больше уровня 2001г. В т.ч. импорт машин и оборудования (без электротехники) составил 52,15 млрд.долл. (+28,7%); электротехники и электроники – 73,25 млрд.долл. (+31,1%); химической продукции – 39,04 млрд.долл. (+21,6%); стального проката – 24,49 млн.т. (+42,2%).

В 2002г. в отношении китайской продукции велось 58 антидемпинговых расследований в различных странах. В 2002г. в КНР было инициировано 10 антидемпинговых расследований и впервые с 24 мая введены защитные меры на 5 видов металлопродукции. Эти меры затронули торговлю товарами на 59,2 млрд. юаней.

Обязательства на первый год после вступления КНР в ВТО выполнены полностью. Основное внимание было уделено корректировке законодательной базы центрального и местного уровней по торговле товарами и услугами. Правительством к середине 2002г. было пересмотрено 2500 законов и положений на предмет их соответствия нормам ВТО; 830 из них было отменено, а 325 – дополнено. Принято и одобрено 118 новых законопроектов. Аналогичные процессы происходили и на провинциальном уровне, хотя и более медленными темпами. Большое внимание было уделено вопросам обучения и переподготовки кадров. В масштабах всей страны была развернута кампания по ознакомлению госслужащих центрального и местного уровней и управляющего состава госпредприятий с требованиями и преимуществами членства в ВТО.

С 8 янв. 2003г. в Китае вступил в силу «Перечень основных промтоваров, в отношении которых в 2003г. будет осуществляться регулирование экспорта и импорта», скорректированный в соот-

ветствии с изменениями, внесенными в Таможенный тариф 2003г. Перечень издан совместно Госкомитетом КНР по экономике и торговле и Главным таможенным управлением КНР.

В отношении импорта перечень устанавливает применение квотирования, тарифного квотирования и регистрационного режима импорта. По экспорту применяется квотирование. В число товаров, подлежащих импортному квотированию, вошли нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, а также новые пневматические резиновые шины. Под тарифное квотирование импорта попали 3 вида химудобрений: мочевина, удобрения с содержанием сразу трех питательных элементов (азота, фосфора, калия) и диаммоний фосфат.

Регистрационный режим импорта осуществляется в отношении сырой нефти, азотных, фосфорных, калийных удобрений, агрохимических препаратов, ряда видов синтетических волокон, автомобильных шин. Наиболее многочисленной товарной группой, попавшей под регистрационный режим импорта, стала металлопродукция: прокат плоский горячекатанный и холоднокатанный, из легированной и нелегированной стали, с электролитическим покрытием и без него, прутки, проволока, уголки, фасонные профили, трубки, а также полуфабрикаты из железа и нелегированной стали. Квотирование экспорта установлено для редкоземельных металлов (тория, скандия, иттрия, рутути), каменного угля, кокса, сырой нефти, нефтепродуктов, полученных из битуминозных пород и сжиженного природного газа.

Товарные рынки КНР

Черные металлы. В конце нояб. 2002г. Китаем введены на постоянной основе защитные меры в отношении импорта части металлопродукции. Иностранцы поставщики металлопродукции фактически лишаются возможности для существенного увеличения поставок.

В 2003г. прогнозируется продолжение снижения цен на металлопродукцию на внутреннем рынке Китая. Амплитуда снижения может составить от 1,7 до 1,8%. С учетом предполагаемого роста предложения наибольшее снижение цен на внутреннем рынке может произойти на среднесортной листовой прокат (на 6%), металлолом (на 5%) на сварные трубы (на 3%), на полуфабрикаты из нелегированной стали (на 2,4%), на тонколистовой прокат (на 1,5%).

Повышение цен внутреннего рынка прогнозируется: на холоднокатанный прокат от 0,5 мм. до 1 мм. (на 18%), горячекатанный прокат в рулонах от 2,75 до 3 мм. (на 16,5%), на бесшовные трубы (на 16%), горячекатанный прокат от 0,5 до 1 мм. (на 3-4%), оцинкованный прокат (на 2%), на электро-техническую кремнистую сталь (до 1,7%).

Из цветных металлов наибольшая амплитуда роста цен прогнозируется на никель (на 27%). Незначительный рост цен внутреннего рынка также будет отмечен по меди (до 3%). По остальным основным видам цветных металлов сохранится динамика снижения цен: на олово – 6,5%, на цинк – 5%, на алюминий – 1,5%. На магний цены останутся на уровне 2002г.

Древесина. В 2002г. имело место повышение на 3,2% усредненной цены поставки всех видов российской древесины (с 34,1 доллара до 35,2 долла-

ров за 1 куб.м. в 2001г.). Однако цены оставались ниже уровня 2000г. (48 долл. за 1 куб.м.).

Снизилась цена: на «необработанные листовые материалы» – на 18% (со 118,8 долл. в 2001г. до 102,1 долл. с дек. 2002г.); на «продольно распиленные хвойные лесоматериалы толщиной более 6 мм.» – на 14% (со 120,7 долл. до 104,4 долл.). На низком уровне находилась цена на «древесно-волоконистые плиты без механической обработки» (0,15 долл. за 1 куб.м.).

Учитывая, что в структуре российского экспорта древесины в Китай основная доля приходится на «необработанные лесоматериалы из хвойных пород» (47%) и «древесно-волоконистые плиты без механической обработки» (36%), изменение усредненной динамики цен на лесоматериалы будет определяться этими двумя товарными позициями. В 2002г. динамика изменения цен на «необработанные лесоматериалы из хвойных пород» имела тенденцию к росту – на 11,7% (с 58,6 долл. в 2001г. и до 64,2 долл. за 1 куб.м. в нояб.-дек. 2002г.). В 2003г. не прогнозируется значительного повышения цен на эту товарную группу из-за относительного наполнения внутреннего рынка – цена стабилизируется на уровне 65-66 долл. за 1 куб.м.

Под давлением китайских потребителей, заинтересованных в импорте российского круглого леса, Главное управление КНР по надзору, инспекции качества и карантину (AQCIQ) в 2002г. приняло решение о сохранении прежнего фитосанитарного режима при поставках в Китай российского пиловочника через сухопутные и речные пограничные переходы (ограничения распространяются только на морской транспорт, чтобы не дискриминировать других экспортеров леса в соответствии с требованиями ВТО).

Резкое увеличение российского экспорта леса (14,8 млн.куб.м., 975,4 млн.долл., +76,8%), по данным китайской таможенной статистики, в 2002г. произошло, как и в предг., за счет роста поставок необработанных лесоматериалов (код ТН ВЭД 4403). Прирост физических объемов экспорта пиловочника (6,57 млн.куб.м.) превысил общий объем экспорта за весь 2000г. (6,33 млн.куб.м.).

Целлюлоза. Наивысший уровень внутренней цены на целлюлозу (7300 юаней за 1 т.) был достигнут в авг. 2000г., однако уже к янв. 2001г. цена снизилась до 4700, а к дек. 2001г. – до 3700 юаней за 1 т., сохраняясь в целом неизменной в 2002г.

Среди причин падения цен внутреннего рынка основными являются снижение цены предложения со стороны главных экспортеров целлюлозы в Китай, а также реализация накопленных крупных складских запасов. При нулевой ставке импортной пошлины ставка НДС на целлюлозу для китайских внешнеторговых компаний при поставке в рамках приграничной торговли с Россией снижена наполовину и составляет 8,5%, однако ожидается, что эта льгота может быть отменена. В этом случае относительные преимущества цены на российскую целлюлозу будут сведены на нет.

Химические товары. В 2003г. из-за достижения относительной сбалансированности между предложением и спросом на прежнем уровне останутся цены на серную кислоту, сульфат натрия, каустическую соду, мочевину для промышленного применения.

Наибольшая динамика повышения цен прогнозируется на синтетический каучук (30%), син-

тетический каучук (7%), на мазут (35%), дизельное топливо (23%), бензин марки 90# (18%), бутанол (1,3%).

Динамика понижения цен внутреннего рынка из-за превышения предложения над спросом прогнозируется на эпсилон-капролактам (11%), ПВХ высокого давления (5%), дымный уголь (8%).

В силу значительного превышения предложения калийных удобрений в 2002г. основные поставщики калийных удобрений в Китай (компании России, Канады, Израиля, Иордании) прогнозируют снижение динамики цен на удобрения в 2003г. не менее, чем на 10%. Данная ситуация может быть скорректирована, если основные поставщики удобрений в Китай смогут согласовать между собой доли присутствия на китайском рынке.

Рынок нефти. В 2003г. импорт нефти сохранится на уровне 70 млн.т. Импорт нефтепродукции составит 15 млн.т. В июле 2002г. в КНР было принято решение о формировании стабилизационного фонда стратегических запасов нефти из расчета на 30 дней. В качестве хранилища стратегических запасов определен район города Ичжэн в пров. Цзянсу на расстоянии 80 км. к югу от г.Нанкина. Расходы по строительству всех 8 резервуаров составят 10 млрд. юаней. Строительные работы планируются завершить к концу 2004г.

Импорт

Госрегулирование качества товаров. С 1 мая 2002г. введена в действие новая система обязательной сертификации товаров. Создан единый перечень из 132 позиций: вместо сертификационных марок «Великая стена» (CSBTS) и системы двойной проверки и сертификации в госбюро по инспекции качества экспортно-импортных товаров (CCIB) введена новая марка обязательной сертификации China Compulsory Certification (CCC).

Для осуществления плавного перехода две прежние системы обязательной сертификации и проверки импортируемых товаров на безопасность не будут аннулированы до 1 мая 2003г. Новая единая система обязательной сертификации продукции Compulsory Product Certification System (CPCS), получившая обиходное название «четыре унификации», предусматривает: единый перечень товаров, подлежащих обязательной сертификации; общий перечень применяемых технических требований, стандартов и процедур оценки соответствия; единую марку (знак) обязательной сертификации; единый прейскурант тарифов на сертификацию. Введение новой системы CPCS упрощает и делает более прозрачной и единую процедуру сертификации

Ответственность за качество продукции наступает в тех случаях, когда качество продукции не соответствует имеющимся требованиям, а также в случаях нанесения ущерба потребителю. Ведомство государственной стандартизации отвечает за выработку единых госстандартов, при этом госстандарты, как это закреплено в Положении об ответственности за качество промпродукции, не должны быть ниже уровня мировых стандартов. Органы, ведающие предприятиями, должны устанавливать самые высокие госстандарты для производственных предприятий. Госведомство цен устанавливает цену с учетом вида и сорта продукции в зависимости от ее качества.

Либерализация внешнеторгового режима. Среди первоочередных мер по изменению торгового режима, введенных Китаем согласно принятым перед ВТО обязательствами с 1 янв. 2002г., одной из наиболее значимых стало снижение общего уровня таможенных пошлин на импортные товары с 15,3 до 12% (снижение коснулось 73% тарифов). Средний уровень таможенных пошлин на ввозимые промтовары уменьшился до 11,6%, на с/х – до 15,8% (на морепродукты – до 14,3%). Импортные пошлины на сырую нефть снижены до 6,1%, древесину, бумагу – до 8,9%, химпродукты – до 7,9%, транспортные средства – до 17,4%, оборудование – до 9,6%, электронную продукцию – до 10,7% (общий уровень снижения пошлин на каждый из указанных товаров составил 25%).

С 1 янв. 2002г. Китай ввел тарифные квоты на импорт 10 наименований сельхозпродукции, включающих пшеницу, соевое масло, сахар, а также на ввоз таких удобрений, как карбамиды и диаммоний фосфат. В зависимости от уровня взимаемых тарифов импортные пошлины группируются по четырем группам: 1) соответствующие статусу РНБ; 2) согласованные; 3) преференциальные; 4) обычные. Для стран Бангкокского соглашения (помимо КНР – Южная Корея, Шри Ланка, Бангладеш) существуют особо льготные тарифы на 700 наименования ввозимой отсюда продукции.

В целях поддержки быстрорастущего экспорта в Китае широко применяется кредитование экспортных поставок. Основным оператором в данной сфере является Экспортно-Импортный банк Китая (Эксимбанк), учрежденный в 1994г. в соответствии с «Решением госсовета КНР о реформе финансовой системы» в целях расширения экспорта машинотехнического и электротехнического оборудования.

Ежегодно банком кредитуются 300 экспортных проектов на 50 млрд. юаней (6,1 млрд.долл.). Реально размещается 80% этих средств. Постепенно, помимо кредитования ключевых проектов в сфере экспорта машинотехнической и электронной продукции, приоритет начал отдаваться кредитованию экспорта продукции высокотехнологичных отраслей и товаров с высокой добавленной стоимостью, а также судов и крупного комплектного оборудования, на которые теперь приходится 80% предоставляемых кредитов. Повышенное внимание уделяется кредитованию крупных проектов на сумму более 100 млн. юаней, доля которых в общем числе кредитуемых проектов составляет половину.

Деятельность других банков в сфере кредитования экспорта осуществляется в разрешительном порядке на основании лицензии, выдаваемой Народным банком Китая. Постепенно начинает развиваться страхование экспортных кредитов. Эти функции с конца 2001г. перешли к специально созданному страховому агентству Sinosure, учрежденному по решению госсовета КНР от 23.05.2001г. на базе Кредитно-страхового департамента Народной страховой компании Китая (PICC) и Департамента страхования Эксимбанка. Уставной капитал агентства составил 4 млрд. юаней.

Однако в целом развитие страхования экспортных кредитов пока идет сравнительно медленно. За 13 лет предоставления данного вида услуг (с

1989 по 2002гг.) РИСС и Эксимбанком было застраховано кредитов на 20 млрд.долл. Гарантия по экспортному кредиту предоставляется на сумму, составляющую 1% от общей суммы годового экспорта (при среднемировом уровне в 12-15%); доля предприятий, использующих страхование экспортных кредитов, составляет 2,7% от общего числа экспортных предприятий в стране (в развитых странах данный показатель достигает 30%).

Важной мерой поддержки экспортеров является также возврат налогов за экспорт, осуществляемый по НДС и акцизу. Данная политика проводится в Китае с середины 80гг. Наиболее активно она стала осуществляться с 1994г. после принятия новой налоговой системы. Первоначально ставка возврата НДС составляла 13-17%. Однако со II пол. 90гг. ставка несколько раз волнообразно изменялась. Связано это с тем, что постепенно объемы средств, подлежащих возврату, стали превосходить рост налоговых поступлений, что приводило к сокращению госдоходов и серьезным задержкам с выплатой возвратной части.

Возврат налогов распространяется на все товары, удовлетворяющие следующим условиям: 1) с товара должен взиматься НДС и акцизный налог; 2) товар должен быть задекларирован для осуществления экспорта; 3) товар должен быть предназначен для экспорта с целью реализации. Основные требования к предприятиям, пользующимся правом возврата налогов, сводятся к тому, что предприятия должны действовать в экспортно-импортной сфере, либо заниматься посреднической деятельностью в данной области. В ряде случаев государство специально оговаривает возврат налогов для отдельных предприятий (обычно действующих в сфере строительного подряда за рубежом, а также для действующих за рубежом ремонтных предприятий).

Связи с США

Визит председателя КНР Цзян Цзэминя в США, состоявшийся 22-25 окт. 2002г. Уже на этапе подготовки рассматривался китайской стороной как ключевое внешнеполитическое событие года. Учитывая то, что визит, очевидно, был последним для Цзяна в качестве главы государства, здесь приложили особые усилия к тому, чтобы поездка прошла успешно.

Китай старается поставить в центр отношений с США бурно прогрессирующие экономические связи. Объем торговли между двумя странами за 8 месяцев 2002г. составил 60,2 млрд.долл. (+14,6% по сравнению с аналог. периодом пред.г.). Товарооборот по итогам 2002г. может составить 92 млрд.долл., что приведет к тому, что США заменят Японию в качестве самого крупного торгового партнера Китая.

В 2002г. значительно выросли количество американских инвестиционных проектов в Китае, объемы контрактных и реальных инвестиций. За 8 мес. количество американских инвестиционных проектов достигло 2086, что на 25,6% больше по сравнению с тем же периодом 2001г.; объем американских контрактных инвестиций составил 7,14 млрд.долл. (или 11,4% от всех контрактных иноинвестиций в экономику КНР), увеличившись на 50,5%. Реально вложенные инвестиции достигли 3,47 млрд.долл. (или 10% от общей суммы реально использованных иноинвестиций), увеличившись

на 31,6% по сравнению с пред.г. Из 500 крупнейших американских компаний 300 реализуют инвестиционные программы в Китае.

Вступление КНР в ВТО не привело к сокращению дефицита США в торговле с Китаем. С янв. по авг. 2002г. экспорт КНР в США вырос на 22,7%, а импорт уменьшился на 1,7%. При линейном развитии событий отрицательное сальдо США в торговле с Китаем (без учета Гонконга) к концу года может составить 38 млрд.долл.

Американцы видят причину углубления дефицита в том, что КНР ограничивает доступ американской сельхозпродукции на внутренний рынок и медлит с либерализацией сектора финансовых услуг. Китайцы в последнее время успешно контраргументируют тем, что львиная доля в их экспорте представлена продукцией компаний с американским участием, действующих на территории КНР. Обвинения Вашингтона сводятся к констатации собственной неспособности остановить отток производственных ресурсов за рубеж.

«По традиции» к визиту было приурочено подписание пяти крупных контрактов в сфере торгово-экономического взаимодействия общей стоимостью 4 млрд.долл. Три четверти от этой суммы пришлось на проект сотрудничества в области нефтепереработки.

Маршрут визита (Чикаго-Хьюстон-Кроуфорд) был проложен вдалеке от политических центров страны. Его кульминацией стали «конструктивные и плодотворные» (по китайским оценкам) переговоры с президентом Дж.Бушем на его ранчо в Кроуфорде (на месте проведения настаивала китайская сторона). Из-за плохой погоды — по другим данным, чтобы не столкнуться с демонстрациями сектантов из «Фалуныгун» — Цзян Цзэминь прибыл на ранчо с получасовым опозданием.

В области двусторонних отношений главы государств условились возобновить военные обмены, прерванные после инцидента с американским самолетом 1 апр. 2001г., в частности консультации между замами министров обороны. На уровне заммининдел будут начаты консультации по вопросам стратегической стабильности, контроля над вооружениями и нераспространения.

К визиту Цзян Цзэминя китайская сторона форсировала выработку национального законодательства в области экспортного контроля, что создало дополнительный позитивный фон для саммита. Пекину и Вашингтону пока не удалось договориться о возобновлении выдачи Китаю лицензий на запуски американских спутников, а также о применимости новых законов КНР к ее прежним контрактам с другими странами (т.н. дедушкина оговорка).

Дж.Буш объявил о том, что вице-президент Р.Чейни посетит КНР весной 2003г. Стороны выразили удовлетворение уровнем антитеррористического сотрудничества и договорились о дальнейшем его развитии на взаимовыгодной основе. Согласовано, что третий раунд консультаций по взаимодействию в области антитеррора пройдет до конца 2002г. в Пекине. Китайскую сторону возглавит директор Департамента международных организаций и конференций Ли Баодун, во главе американской делегации в КНР приедет координатор госдепа по вопросам борьбы с терроризмом Ф.Тэйлор. КНР и США намерены также развернуть сотрудничество в сфере безопасности торго-

вых операций и в рамках инициативы по обеспечению безопасности контейнерных перевозок (Container Security Initiative).

«Ядерное признание» КНДР позволило расширить круг вопросов, по которым стороны смогли зафиксировать взаимопонимание. По словам Цзян Цзэминя, КНР всегда считала, что Корейский полуостров должен иметь безъядерный статус. Он подчеркнул, что не обладает информацией о позиции Северной Кореи. Лидеры двух стран договорились поддерживать контакты с тем, чтобы добиться мирного разрешения сложившейся ситуации. В условиях разворачивающегося противостояния с КНДР Вашингтон заинтересован использовать Пекин в своей политике в СВА.

В Пекине практически не освещался ход переговоров по Ираку. Высказывания Цзяна, сконцентрированные на том, что иракский вопрос должен быть решен политическими средствами в рамках резолюций ООН, фактически не противоречили усилиям Вашингтона, пытавшегося продать через СБ максимальную жесткую резолюцию до возобновления инспекций ЮНМОВИК. За последний месяц иракская тема как таковая в открытых для зарубежных наблюдателей политологических дискуссиях в КНР отошла на второй план. Возможно, в КНР пришли к заключению о том, что подготовка к военной операции США против Багдада уже миновала точку возможного возврата, и война начнется в любом случае вне зависимости от реакции мирового сообщества. Китайцы последовательно избегали превращения иракской темы в раздражитель в отношениях с США.

Отдельным пунктом повестки дня саммита стало обсуждение тайваньского вопроса. В ходе встречи в Кроуфорде председатель КНР обратился с требованием к Дж.Бушу прекратить поставки американского высокотехнологичного оружия на Тайвань и отказаться от повышения уровня тайваньско-американских отношений. Дж.Буш в ответ сказал, что американская политика «одного Китая» остается без изменений, США подтверждают свою приверженность трем коммюнике и Закону об отношениях с Тайванем, а также выступают против независимости Тайваня. Дж.Буш также заявил, что позиции КНР и США в тайваньском вопросе имеют много общего — оба государства против независимости Тайваня, за «один Китай» и стремятся к мирному разрешению проблемы. Таким образом, **дважды в течение встречи президент США выступил против независимости Тайваня.**

Высказывания Дж.Буша интерпретируются китайскими экспертами как существенный сдвиг в восприятии республиканской администрацией тайваньской темы. Ранее США ограничивались заявлением о том, что «не поддерживают» независимость Тайваня (такая формулировка — в отличие от «против независимости» была подтверждена в ходе августовского визита в Пекин первого заместителя госсекретаря Р.Армитеджа, который призвал не смешивать эти два тезиса). По словам китайских дипломатов, возможно, Дж.Буш отклонился от текста, подготовленного для него госдепом, отразив личное понимание проблемы. В любом случае, дезавуировать слова президента уже вряд ли возможно, а китайская сторона намерена активно использовать новую формулировку для оказания практического влияния на политику Вашингтона в тайваньском вопросе.

Несмотря на то, что остаются определенные сомнения в долговечности нового американского подхода (на коротком брифинге для СМИ после встречи Дж.Буш вновь сказал, что «не поддерживает» независимость Тайваня) Пекин, видимо, уже зафиксировал его как важное достижение в решении тайваньской проблемы. Передовица «Жэньминь Жибао» от 30 окт. 2002г. говорит о том, что «США против независимости Тайваня».

В основном благодаря проявлениям прагматизма со стороны КНР сторонам в целом удалось восстановить ущерб, нанесенный отношениям в первые полгода пребывания Дж.Буша у власти. Несмотря на то, что у китайцев не получилось вернуться к формуле «стратегического партнерства», текущее «конструктивное взаимодействие» по конкретным параметрам мало чем отличается от отношений с администрацией Клинтона после 1997г. Имманентные противоречия китайско-американских отношений, такие как Тайвань, права человека, нераспространение, остаются в силе и в обозримой перспективе будут служить главными ограничителями для развития двусторонних связей.

Связи с Ираком

Руководство КНР, оценивая неоднозначность и динамичность развития ситуации по иракской проблеме, и подготовку США и их союзников к военному сценарию ее решения, тщательно формулирует в данной связи свою позицию.

Глава МИД КНР Тан Цзясюань, выступая на 57 ГА ООН, по сути осудил американские намерения решить иракский вопрос военным путем и выразил надежду, что кризис «будет урегулирован должным образом в ближайший период времени путем использования политических и дипломатических каналов на основе соответствующих резолюций СБ ООН». Данный тезис прозвучал 30 сент. в его телефонном разговоре с И.С.Ивановым. Была подчеркнута необходимость конструктивного решения вопроса политическими методами, придерживаясь рамок Устава ООН, стимулирования Ирака к скорейшему и активному взаимодействию с ООН.

По мнению китайской стороны, позитивную роль в принятии окончательного решения СБ ООН по мирному урегулированию ситуации играет решение руководства Ирака возобновить без предварительных условий работу инспекционной комиссии ООН по ОМУ во главе с Х.Бликсом. Отмечено, что данный шаг со стороны Багдада может свидетельствовать о серьезности намерений С.Хусейна возобновить доверие к своей стране и будет способствовать принятию в скором будущем соответствующей резолюции СБ ООН о снятии санкций, введенных против Ирака в 1990г.

Точка зрения Китая по данному вопросу прозвучала также в ходе европейского турне премьера госсекретаря Чжу Жунцзи. Выступая 20 сент. 2002г. в Вене на переговорах с федеральным канцлером Австрии В.Шусселем, он отметил, что «военная операция против Ирака не может быть осуществлена до момента предоставления доказательств о наличии у Ирака ОМУ и вынесения решения ООН». Ключевым, по мнению премьера, остается вопрос возобновления в самые кратчайшие сроки инспекций специалистов в ООН в Ираке. Чжу Жунцзи подчеркнул, что суверенитет, территориальная целостность и разумная безопасность стра-

ны должны быть соблюдены. Последний тезис, с точки зрения китайских экспертов-международников, имеет особое значение в развитии нынешней ситуации, когда США и Великобритания пытаются выдвинуть на рассмотрение в СБ ООН новую резолюцию, в которой содержатся заведомо неприемлемые требования о допуске инспекторов ко всем без исключения объектам на территории Ирака.

В связи с иракской проблемой здесь ясно показывают, что Китай, как и прежде, выступает за то, чтобы урегулирование региональных конфликтов проходило в соответствии с целями и основными принципами Устава ООН и не допускалось использование вооруженной силы в качестве меры устрашения при решении спорных вопросов между странами. По мнению китайцев применение военной силы против Ирака создаст дополнительные проблемы в сфере глобальной безопасности, угрозу для которой и так уже представляют многолетние очаги напряженности — палестино-израильский и индо-пакистанский конфликты, Афганистан. По словам представителя, МИД КНР Кун Цюаня, если допустить, что вооруженного решения кризиса не удастся избежать и режим С.Хусейна будет свергнут, проблема борьбы с международным терроризмом, под эгидой которой проводится вся пропагандистская кампания США и союзников, не может быть решена. Американский вариант повлечет за собой не только обострение ситуации в регионе и в мире в целом, но и нанесет неподдающийся оценке гуманитарный урон.

Связи с Ю.Кореей

В 2002г. исполнилось 10 лет установлению дипотношений между Южной Кореей и КНР, и за этот период двум странам удалось создать прочные взаимовыгодные торгово-экономические отношения.

Объем двусторонней торговли между ними вырос в 7 раз и в 2001г. достиг 35,91 млрд.долл., при этом Южная Корея имеет в торговле с Китаем постоянное активное сальдо (за первые 10 мес. 2002г. оно составляет 4,84 млрд.долл.). В общем объеме двустороннего торгового оборота Китая Южная Корея заняла, по результатам 2001г., 6 место (на 1 месте Япония с 87,75 млрд.долл., Россия находится на 8 месте с 10,67 млрд.долл.), причем объем двусторонней торговли в 2001г. вырос на 4,1% по сравнению с 2000г. Южнокорейский экспорт в Китай достиг 23,38 млрд.долл., а экспорт Китая в Ю.Корею — 12,52 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2000г. на 10,9%.

Китай за истекшее десятилетие превратился для Ю.Кореи не только в важнейший рынок для экспорта южнокорейских товаров, но и в важнейшую производственную базу для южнокорейской промышленности, куда многие компании переводят свои производственные подразделения. Одновременно Китай стал серьезным конкурентом Ю.Кореи на международных рынках и внутри нее самой.

Доля экспорта в Китай в общем экспорте Ю.Кореи в последние годы постоянно росла, и в 2001г. Китай превратился для Ю.Кореи во второй важнейший экспортный рынок, а в первые 10 мес. 2002г. он вышел на 1 место, обойдя по объему и доле экспорт в США — экспорт в Китай (включая Гонконг) достиг 22,74 млрд.долл., или 20,3% объе-

ма всего южнокорейского экспорта, а доля США составила 20,2% всего южнокорейского экспорта.

Доля Китая (без Гонконга) в экспорте Южной Кореи в 1999г. составляла 9,5%, в 2000 — 10,7%, в 2001 — 12% и за первые 9 мес. 2002г. — 14%. В общем импорте Китая в 2001г. доля Южной Кореи составила 9,4%, 3 место после Японии (18,1%) и Тайваня (12,9%), но впереди США (9,3%).

Важнейшее место в южнокорейском экспорте в Китай занимают высокотехнологичные товары — телекомоборудование, включая телефонные аппараты и передающие станции мобильной связи, полупроводниковые чипы, персональные компьютеры, высокоточное оборудование машиностроения, телевизоры на электронно-лучевых трубках, электробытовые приборы, а также продукты нефтепереработки, химволокна, стальные изделия.

Особым спросом в Китае пользуются южнокорейские товары информационных технологий — на Китай за первые 9 мес. 2002г. пришлось 8,3% всего южнокорейского экспорта компьютеров и мобильных телефонов, а южнокорейские компании Samsung Electronics, LG Electronics, Pantec и SK Telecom заключили контракты на поставки в Китай 2,7 млн. мобильных телефонов стандарта CDMA 2000x1x на 1,3 млрд.долл.

Южнокорейские фирмы, участвуя в национальном китайском проекте создания к 2005г. 50 млн. линий мобильной связи стандарта CDMA, в рамках международного тендера получили контракт в 150 млн.долл. на поставку сетевого оборудования для 1,13 млн. линий.

В связи с бурным ростом китайской экономики, сопровождающимся увеличением реальных доходов населения и повышением его покупательной способности, Китай превратился в самый емкий рынок мира для многих видов товаров — от высокотехнологичного промоборудования до предметов повседневного спроса и предметов роскоши. За этот рынок развернулась ожесточенная конкурентная борьба между всеми ведущими странами и крупнейшими компаниями-производителями.

Наряду с мерами по увеличению объема двусторонней торговли с Китаем индустриальные страны и их крупные компании широко используют Китай, имеющий дешевую, но эффективную рабочую силу, в качестве своей производственной базы, максимально приближенной к наиболее емким рынкам сбыта — сам Китай, Индия, страны Юго-Восточной Азии. Это привело в последние годы к резкому притоку в Китай иностранных инвестиций — в 2001г. они составили 47 млрд.долл., а за первые 10 мес. 2002г. — 44,6 млрд.долл.

Южнокорейские прямые инвестиции в КНР в 1999г. составили 481 млн.долл., в 2000г. — 921 млн.долл., в 2001г. — 960 млн.долл., а за первые 10 мес. 2002г. они выросли до 1,24 млрд.долл. — рост на 78,7% по сравнению с аналог. периодом пред.г. Китай стал главным получателем южнокорейских инвестиций, отодвинув на 2 место США, которые привлекли за первые 10 мес. 2002г. 1,12 млрд.долл. прямых инвестиций из Южной Кореи. В течение всех десяти последних лет 90% южнокорейских прямых инвестиций идут в производственный сектор китайской экономики в виде создания в Китае собственных производственных мощностей южнокорейскими компаниями или открытия там совместных с китайскими фирмами предприятий

по выпуску прежде всего высокотехнологичной продукции или создания высокотехнологичной инфраструктуры (мобильной связи).

Инвестируя в расширение своей производственной базы в Китае, южнокорейские компании стремятся обеспечить себе прочные позиции в конкурентной борьбе за самый емкий в мире китайский рынок, а также обеспечить своим товарам необходимую конкурентоспособность на других мировых рынках за счет переноса их производства в Китай и сокращения таким образом их себестоимости.

Южнокорейские автомобилестроительные компании стремятся укрепить свои позиции на растущем китайском автомобильном рынке путем создания крупномасштабного производства своих автомобилей на китайской территории. Экспортные поставки южнокорейских автомашин на китайский рынок сдерживаются высокими таможенными пошлинами, которые составляют в среднем 43,8%, хотя ожидается их снижение к 2006г. до 20% в связи с вступлением Китая в дек. 2001г. в ВТО. Из-за высоких таможенных пошлин южнокорейский экспорт автомобилей в Китай в 2001г. составил 6009 шт. из общего объема импортированных Китаем автомашин в 79.434 шт. В самом Китае в 2001г. было произведено 2,33 млн. автомобилей, включая грузовые и автобусы. Крупнейшим производителем легковых автомобилей был Volkswagen, выпустивший в Китае 770 тыс. автомашин, другие 6 автомобилестроительные компании (все являющиеся совместными предприятиями) выпустили 100 тыс. легковых автомобилей. В 2002г. в Китае планируется выпустить 3,2 млн. автомобилей, а в 2005г. — 6 млн. В 2010г. в Китае будет насчитываться 50 млн. владельцев автомобилей.

Южнокорейские компании Hyundai Motor и Kia Motors намерены нарастить объемы выпуска своих автомобилей в Китае.

Hyundai Motor планирует к 2005г. увеличить мощности компании Beijing Hyundai Motor (совместное 50x50% предприятие с китайской Beijing Automotive Industry Holding) до 200.000 автомобилей в год, а к 2010г. — до 500.000 автомобилей в год. Для этого Hyundai Motor планирует до 2010г. инвестировать в свое СП 1,1 млрд.долл., включая первоначальные инвестиции в 100 млн.долл. в 2003г. и дополнительные 330 млн.долл. в 2003–04гг.

Kia Motors к 2005г. планирует построить второй завод своего СП в Китае Dongfeng Yueda Kia Motors, чтобы довести мощности этой компании до 300.000 автомобилей в год.

О планах создания и расширения своих производственных мощностей в Китае заявили крупнейшие южнокорейские компании по производству автомобильных комплектующих узлов и деталей, а также автомобильных шин. Компания Mando, самый крупный в Южной Корее производитель автомобильных частей, инвестирует в расширение своего производства в Китае до 2007г. 110 млн.долл. Она планирует к 2004г. создать там 10 дополнительных собственных или смешанных производств, которые войдут в холдинговую компанию Mando China. Производитель комплектующих узлов для заводов Hyundai Motor и Kia Motors компания Hyundai Mobis открыла в нояб. 2002г. свой первый завод в Китае и приступила к строительству второго завода, который должен быть закончен в июне 2003г. К 2008г. суммарная мощ-

ность заводов Hyundai Mobis должна быть доведена до 1 млн. узлов (шасси, панели приборов и детали кузова) в год.

Компания Kolon Industries объявила о строительстве в Китае завода по производству корда для автопокрышек производительностью 5000 т. корда в год с последующим наращиванием мощностей до 12000 т. в год. Первоначальные инвестиции в строительство составят 40 млн.долл. с последующим их увеличением до 70 млн.долл. Корд будет поставляться шинным заводам южнокорейских компаний Hankook Tire и Kumho Tire в Китае.

Компании Hyundai Motor и Kia Motors приняли также решение о создании в Пекине своего собственного исследовательского технологического центра, который будет заниматься вначале адаптацией южнокорейских технологий к требованиям местного авторынка, а затем перейдет и к конструированию моделей автомобилей, которые в большей степени отвечали бы запросам китайских покупателей.

Южнокорейская автомобильная индустрия создает в Китае полный производственный цикл — от разработки и конструирования новых моделей до производства комплектующих деталей и узлов, сборки автомобилей и производства для них автошин. По мере снижения Китаем ввозных пошлин на автомашины, будет наращиваться экспорт в Китай южнокорейских автомобилей из самой Южной Кореи.

После спада, вызванного финансовым кризисом 1997г., вновь интенсифицируют инвестиции в свои производственные и торговые подразделения в Китае крупнейшие южнокорейские компании Samsung Electronics, LG Electronics, POSKO и SK Telecom.

Компания Samsung Electronics, которая на 2002г. имела в Китае 7 своих крупных заводов, приняла решение о строительстве еще трех, которые будут выпускать высокотехнологичную продукцию — TFT LCD на заводе в Суджоу, самые современные холодильники и стиральные машины на заводах в Шанхае. Samsung Electro-Mechanics решил перевести в Китай свое производство многослойных печатных план (МСВ), используемых в мобильных телефонах, а Samsung SDI вводит в строй свой завод в Шанхае по производству вакуумных флуоресцентных дисплеев, который будет крупнейшим подобным предприятием в мире с производительностью 20 млн. дисплеев в год.

Компания Samsung Electronics планирует увеличить объем своих продаж на китайском рынке в 2003г. до 6 млрд.долл., т.е. увеличить их на 20% по сравнению с 2002г., когда они составили 5 млрд.долл. Основной вклад в увеличение продаж внесли такие товары, как мобильные телефонные аппараты, цветные мониторы и цифровые холодильники. Компания не только наращивает производство этих изделий на своих заводах в Китае, но и увеличивает их экспорт в Китай из самой Ю.Кореи. На предприятиях компании в Китае занято 42 тыс.чел.

Компания LG Electronics также заявляет о планах по увеличению продаж в Китае до 5,5 млрд.долл. в 2003г., до 6,8 млрд.долл. в 2004г. и до 8 млрд.долл. в 2005г. Объем продаж компании в Китае в 2002г. составил 4 млрд.долл., увеличившись на 48% к 2001г. Наращивание объема продаж в Китае планируется осуществить за счет расшире-

ния производства там таких высокотехнологичных товаров, как бытовые кондиционеры, микроволновые печи, стиральные машины, проекционные телевизионные установки, CD-драйверы (завод компании по производству CD-ROM-драйверов в Хайжоу является крупнейшим в мире), плазменные дисплеи.

Компания в 2002г. имела в Китае 10 производственных СП, на которых было занято 17 тыс.чел., а также 28 офисов по продаже и исследованию рынка. Компания имеет деловые отношения с 2000 китайских фирм и организаций, является спонсором. постоянной телевизионной программы на национальном канале В-TV, спонсирует 5 начальных школ в Шеньяне (LG Elementary Shoots), активно участвовала в продвижении кандидатуры Пекина на проведение летних Олимпийских игр 2008г. Всего LG имеет в Китае 35 СП, из которых 22 являются производственными.

Крупнейшая в мире южнокорейская сталелитейная компания POSCO, имеющая в Китае 12 СП с производительностью 390 тыс.т. стали в год, планирует в 2003г. инвестировать 148 млн.долл. в расширение производства до 780 тыс.т. в год, а третья по величине в Южной Корее финансово-промышленная группа SK также инвестирует в развитие своего бизнеса в Китае в 2003г. более 100 млн.долл. Планируется, что Китай будет главным рынком и главной базой для развития всего мирового бизнеса группы. SK China, в развитие которой в 2003г. инвестируется 100 млн.долл., к 2006г. планирует увеличить свой годовой оборот до 470 млн.долл., а к 2010г. — до 1,7 млрд.долл.

Главными направлениями деятельности этой компании будут интегрированные услуги мобильной связи, медицина и биотехнологии, а также химпроизводство и энергетика. Будут расширены возможности созданного совместно с China Unicom интернет-провайдера с тем, чтобы к середине 2003г. довести численность его клиентуры до 10 млн.чел., в июне 2003г. в Пекине будет создан совместный центр китайской медицины, в Шанхае будет — исследовательский центр по биотехнологиям. SK China планирует построить завод по производству асфальта в Ксиане, а также НИИ асфальта в Пекине. Будет расширена доля SK Group на рынке смазочных материалов Китая, планируется построить завод по производству специальных полимеров в пров. Квандун, что сможет обеспечить компании 50% китайского рынка по этому продукту.

По информации Корейской ассоциации международной торговли, активный бизнес с Китаем ведут 360 южнокорейских компаний, а из опрошенных в 2002г. 242 фирм 60% высказали намерение о переводе своих производственных подразделений в Китай.

С учетом стратегической важности Китая для Южной Кореи правительство РК и частные компании принимают серьезные меры по подготовке кадров для работы на китайском направлении, а также ведут работу в Китае по рекрутированию лучших китайских специалистов для работы на южнокорейских предприятиях. В 2002г.в Китае обучалось 22 тыс. южнокорейских студентов и 3 тыс. китайских студентов обучалось в Южной Корее.

Крупные южнокорейские компании создают в Китае свои научно-исследовательские центры, ко-

торые на 90% комплектуются одаренными китайскими специалистами. Samsung Electronics открывает свой второй НИИ в Китае — Solution center for system large-scale integration в Ханжоу. LG Electronics открывает свой второй НИИ по цифровым электробытовым приборам в Пекине, при этом 90% исследователей и инженеров для этих центров набираются из числа китайских специалистов (каждый центр набирает по 120-150 чел.). На предприятиях LG Group в Китае работает 700 китайских исследователей. Эту цифру планируется довести до 1000 в 2003г. и до 2000 в 2005г.

Samsung Group с 1995г. предоставляет стипендии наиболее одаренным студентам 10 китайских ведущих университетов. С 2003г. общая сумма стипендий составит 300 тыс.долл., а число их получателей достигнет 300 чел. (500 долл. для студента младших курсов, 1000 долл. для студента старших курсов, 2000 долл. для аспиранта).

Последствия вступления Китая в дек. 2001г. в ВТО. Наибольшие выгоды от этого может получить Южная Корея. При постепенном снижении к уже в 2003г. китайских таможенных тарифов на промтовары до 10,3% южнокорейский экспорт в эту страну резко возрастет и она станет главным рынком для южнокорейских производителей.

Китай станет и более опасным конкурентом Южной Кореи как на мировых рынках, так и внутри страны, где наибольшую угрозу он представляет для сельского хозяйства, рыболовства, легпрома (ткани, одежда, обувь), промышленности электробытовых товаров и в сфере услуг.

За последние 2-3г. Китай превзошел по экспорту своих многих товаров, в т.ч. высокотехнологичных, южнокорейский экспорт на основных для Южной Кореи рынках — американском, японском и рынке стран Юго-Восточной Азии.

По данным Корейской ассоциации международной торговли (КГГА), доля корейского экспорта в общем импорте США в 2001г. составила 3,085, в 2002г. 3,04%, в то время как доля Китая составила в 2001г. 8,96%, а в 2002г. — 10,48%, т.е. в 3,45 раза превышала долю Южной Кореи. За последние 10 лет средние темпы роста китайского экспорта в США составляли 16,8% — значительно выше темпов роста корейского экспорта, которые составляли 9,6%. По номенклатуре экспорта Китай в 2001г. обошел не только Южную Корею, но и Японию — китайский экспорт в США включал 1078 наименований товаров, японский — 1058 и южнокорейский — 932 наименования.

Доля китайского экспорта в импорте Японии также неуклонно возрастает — в 2000г. она составляла 14,51%, в 2001г. — 16,57% и в 2002г. — 18%, в то время как доля южнокорейского экспорта за эти годы последовательно уменьшалась — в 2000г. она составляла 5,39%, в 2001г. — 4,92% и в 2002г. — 4,52%.

На рынках стран Юго-Восточной Азии Китай в 2001г. потеснил позиции Южной Кореи в Малайзии (китайская доля рынка составила 5,2%, южнокорейская — 3,3%), Таиланде (5,9% к 3,4%), Сингапуре (6,2% к 3,3%) и только в Индонезии Южной Корее удается пока удерживать большую часть рынка — 7,1% к 6% китайской, однако темпы роста китайской доли рынка и в этой стране превосходят южнокорейские.

Китай вырос в одного из основных конкурентов для Южной Кореи не только по традицион-

му экспортному товару, каковым долгое время являлся текстиль и по объему экспорта которого Китай превзошел Южную Корею еще в 1998г. По целому ряду высокотехнологичных товаров, в т.ч. по продукции сектора информационных технологий, где Китай вышел на 3 место по мировой доле рынка после США и Японии. Доля Китая на мировом рынке информационных технологий в 1996г. составляла 3%, а в 2000г. она выросла до 6,2%, в то время как доля Южной Кореи осталась в 2000г. на уровне 4,5%.

По анализу Корейского экономического института промышленности (KIET), Южная Корея сохраняет превосходство над Китаем в экспорте интегральных схем, оборудования мобильной связи, магнитных памятей и электроннолучевых трубок.

По компьютерам, периферийному оборудованию для них, электроконденсаторам, стиральным машинам и некоторым видам магнитных памятей конкуренция идет на равных, однако по большому числу товаров Южная Корея уже уступает Китаю — по экспорту электрогенераторов и электромоторов, бытовым электроприборам, оборудованию стационарной связи, аудиотехнике, видеомагнитофонам, телевизорам, печатным платам (PCB), резисторам, кристаллическим диодам, микроволновым печам, электронным калькуляторам, холодильникам, мобильным радиоприемникам и батареям. На китайском рынке настольных компьютеров местные модели практически вытеснили изделия южнокорейских производителей.

Бурный рост сектора информационных технологий, электроники и электробытовых товаров китайской промышленности (и за счет расширения производственных мощностей инокомпаний) привел к тому, что **Китай стал контролировать 24% мирового рынка цветных телевизоров, 19,2% рынка DVD и 8,7% рынка мобильных телефонов.** На его долю приходится **50% производства бытовых кондиционеров и мотоциклов, 60% производства копировальных машин и 36% производства телевизоров.** В этих условиях Южная Корея видит свое будущее в развитии производства только ограниченного числа товаров сверхвысоких технологий, где она могла бы оставаться среди мировых лидеров. На рынках товаров простых и средней сложности технологий Китай, по прогнозам экспертов, будет доминирующей державой уже в самом ближайшем будущем.

Китай является самым серьезным конкурентом Южной Кореи на мировом рынке прямых иностранных инвестиций. Он активно конкурирует по продукции метпроста и начинает вырастать в серьезного конкурента в области судостроения, где Китай увеличил свою долю мирового рынка с 4% в 1987г., до 5,6% в 2000г. и до 11,3% в 2001г. (доля Южной Кореи в 2001г. составила 32,4%).

В последние годы Китай обошел Южную Корею на мировом рынке зарубежного строительства. Если Южная Корея, являясь одним из мировых лидеров этого рынка, в 1996г. имела строительные контракты в других странах на 6,4 млрд.долл. при стоимости китайских контактов в 4,1 млрд.долл. В 1998г. ситуация выглядела как 5 млрд.долл. для китайских контрактов против 4,7 млрд.долл. у Южной Кореи, а в 2002г. объем южнокорейского строительства за рубежом составил 3,15 млрд.долл. в то время как китайский вырос до 5,99 млрд.долл. В

список 225 крупнейших транснациональных строительных компаний мира входят 40 китайских строительных фирм и только 7 южнокорейских.

Китайская продукция успешно конкурирует с южнокорейской и японской в самой Южной Корее. Успешно конкурируют на местном рынке китайские электробытовые изделия. Их импорт в Южную Корею растет высокими темпами — в 2002г. он вырос на 20% к 2001г. и они составили 35,5% всего южнокорейского импорта этих изделий, а их объем за первые 10 мес. 2003г. составил 680 млн.долл. — на 618 тыс.долл. больше, чем экспорт аналогичных южнокорейских товаров в Китай. Среди китайских товаров на южнокорейском рынке наибольший спрос имеют стиральные машины, бытовые кондиционеры, холодильники и микроволновые печи.

Беспокойство в Южной Корее вызывает угроза наплыва в страну дешевой и конкурентной по качеству китайской продукции сельского хозяйства и рыболовства. Эти отрасли в Южной Корее являются высокотехнологичными и после вступления в силу в 2004-05гг. договоренностей последнего раунда переговоров в рамках ВТО по либерализации торговли, направленных на резкое снижение или отмену субсидий, они окажутся в тяжелом положении. Китай готов поставлять в Южную Корею рис в необходимых стране объемах по ценам, которые в 2-2,2 раза ниже текущих оптовых цен на южнокорейский рис. Он также рассчитывает на увеличение продаж в Южную Корею мяса птицы и свинины, овощей и рыбной продукции, поскольку их цена ниже, чем аналогичной южнокорейской продукции.

Южнокорейское правительство объявило Китай одним из важнейших для страны торговых партнеров и рынков наряду с США и Японией и принимает меры по укреплению там позиций южнокорейского бизнеса.

В авг. 2002г. правительство РК подписало соглашение с правительством КНР о создании в г.Дандоне на северо-востоке Китая индустриального комплекса, в котором заинтересованные южнокорейские фирмы смогут арендовать на льготных условиях помещения для своих офисов и для производства. Закладка комплекса состоялась в сент. того же года и он должен быть готов к сент. 2003г. В этом «Корейско-китайском экспериментальном комплексе промышленного сотрудничества» общей площадью 990 тыс.кв.м. южнокорейские фирмы могут арендовать помещения на 50 лет по цене 15,6 долл. за 1 кв.м. По заявлению минпрома, энергетики и природных ресурсов РК, 67 южнокорейских компаний уже выразили заинтересованность в развертывании своего бизнеса на основе этого комплекса в таких областях, как электроника, текстиль, одежда, обувь, обработка древесины, пищевая промышленность, т.е. в отраслях с большой долей ручного труда.

Между двумя странами идут консультации по поводу возможностей подписания соглашения о свободной торговле, регулярно созываются заседания комитетов по сотрудничеству в области торговли и промышленности, где рассматриваются принципиальные вопросы взаимоотношений двух сторон в торгово-экономической сфере. Одной из эффективных форм сотрудничества стали обмены делегациями представителей центральных, региональных и местных властей с участием частного

бизнеса, которые оперативно на месте обсуждают возникающие проблемы сотрудничества и торговли и ищут новые возможности по их расширению.

С 2002г. становится регулярным проведение Корейско-Китайского форума по инвестициям. Первый такой форум в марте 2002г. собрал 140 представителей от Китая, из которых 50 представляли администрации 20 регионов и городов страны, а 80 чел. представляли интересы 50 крупных китайских компаний. В числе 300 южнокорейских участников форума находились представители 120 крупнейших южнокорейских компаний, а также представители правительства РК и ряда региональных властей. На рассмотрение форума китайская сторона предложила 100 инвестиционных проектов развития западного Китая, часть из которых вызвала большой интерес у южнокорейского бизнеса.

По инициативе южнокорейского правительства с 2002г. начинается на регулярной основе проводиться трехсторонний деловой форум Корея-Китай-Япония (The Korea-China-Japan Business Forum). Первый форум был проведен в нояб. 2002г. в Сеуле. Он вызвал большой интерес у деловых кругов двух стран. Второй форум намечено провести в 2003г. в Китае, третий — в Японии.

В 2002г. под эгидой Министерства промышленности, энергетики и природных ресурсов РК и министерства внешней торговли и экономического сотрудничества КНР в Сеуле был проведен первый совместный техномарт, где около 200 южнокорейских и китайских компаний экспонировали свои новейшие продукты и разработки. В ходе работы техномарта стороны подписали меморандум о ежегодном проведении таких двусторонних техномартов поочередно в РК и КНР.

Усилия правительства и деловых кругов Южной Кореи по расширению торгово-экономических отношений с Китаем носят долговременный и планомерный характер и даже при сложной конъюнктуре на мировом рынке приносят свои плоды. По оценкам КИТА, объем южнокорейского экспорта в Китай в 2003г. может вырасти на 15% и составить 27 млрд.долл.

Шанхай: иноинвестиции

За 9 мес. 2002г. экономика Шанхая привлекла рекордное число иноконтрактных инвестиций, общая сумма которых превысила 8,03 млрд.долл. По сравнению с аналог. периодом пред.г. рост составил 37,6%. Объем контрактных инвестиций за весь 2001г. составил 7,37 млрд.долл. В Шанхае зарегистрировано 26,9 тыс. компаний с иностранным капиталом, общая сумма привлеченных инвестиций составила 60,6 млрд.долл.

Местные экономисты полагают, что приток инвестиций был обеспечен за счет новых возможностей, открывшихся на шанхайском рынке после вступления страны в ВТО. По их мнению, реализация обязательств КНР по постепенному открытию внутреннего рынка создала благоприятную среду для малого и среднего предпринимательства, по большей части проявляющего себя в секторе обслуживания. Не случайно, что из 2245 новых компаний с участием иностранного капитала, зарегистрированных в Шанхае, порядка половины пришлось именно на данную сферу хозяйствования.

Рост инвестиций здесь превысил 85% и достиг 2,78 млрд.долл.

Среди основных объектов внимания зарубежных инвесторов в Шанхае резко выделилась отрасль недвижимости. Созданная в городе система ипотечного кредитования, обеспечивающая самую высокую в Азии возвратную стоимость жилья, в короткий срок превратила рынок недвижимости в один из наиболее доходных секторов местной экономики. В итоге рост иноинвестиций здесь превысил 260% и составил 1,1 млрд.долл.

Активность инвесторов также проявлялась в таких сферах обслуживания, как розничная торговля, образование, медицина, коммунальные услуги, кинематограф.

Среди инвестиций, направляемых в производственную сферу, по-прежнему выделялась область высоких технологий, в которой традиционное первенство отводилось индустрии полупроводников и микросхем. За последние годы эта отрасль привлекла 10 млрд.долл.

Стратегическим направлением усилий шанхайских властей оставалось привлечение на свою территорию штаб-квартир крупных транснациональных корпораций, работающих на уровне АТР. В 2002г. было открыто 8 таких представительств, общее число которых достигло 78. В качестве частного случая, характеризующего тенденцию потери нами потенциальных инвесторов, можно отметить создание в Шанхае пяти предприятий компании OVI Group — известного производителя строительных материалов и мебели. Представители этой компании не скрывают, что продукция их компании будет ориентирована на российский рынок.

В тройку стран, лидирующих на инвестиционном рынке Шанхая, вошли Виргинские о-ва, Гонконг и Япония, контрактные инвестиции которых в местную экономику составили 3,88 млрд.долл. (по 1,5 млрд.долл., 1,28 млрд.долл. и 1,1 млрд.долл.).

В плане перспективных областей, способных увеличить инвестиционный приток, местные аналитики особые надежды связывают с открытием банковской сферы, страхового сектора и рынка ценных бумаг. По сообщениям СМИ, иностранным банкам в ближайшем будущем будет открыт доступ к операциям с китайской денежной единицей «жэньминьби», местные комбанки страны получают возможность кооперации с иностранными инвесторами. Для участия иностранного капитала будут открыты сферы страхования имущества, безработицы, некоторые формы страхования жизни. Иностранный капитал будет также допущен к операциям на фондовых биржах Китая, в т.ч. — с ценными бумагами серии В (акции китайских компаний в юаневом номинале).

В среднесрочной перспективе иностранцам будет открыт более широкий доступ к таким областям хозяйственности страны как туризм, логистика, телекоммуникации, сельское хозяйство.

В качестве важной тенденции, связанной с новыми возможностями привлечения иностранного капитала, здесь рассматривают начало процесса слияния крупных транснациональных корпораций с китайскими, в т.ч., госкомпаниями. Этот процесс получил одобрение на уровне центрального правительства.

Вступление страны в ВТО уже начинает приносить дополнительные дивиденды китайской эко-

номике. По крайней мере, это происходит в наиболее экономически развитых регионах КНР. Постепенность, с которой осуществляется открытие внутреннего рынка, позволяет местным властям делать данный процесс более управляемым. Неизбежность открытия внутреннего рынка выводит развитие малого и среднего предпринимательства в разряд стратегической задачи, направленной на то, чтобы компенсировать негативные последствия данного процесса за счет привлечения в этот сектор экономики дополнительных иностранных инвестиций, в т.ч., из стран третьего мира.

Гонконг: внешняя торговля

Итоги состояния экономики Гонконга за I-III кв. 2002г. свидетельствуют о непростоном экономическом положении САР. Это подтверждается решением двух авторитетных финансовых организаций (ING Financial Markets и Asian Development Bank) снизить свои прогнозы темпов прироста ВВП Гонконга в 2002г. (на 0,6% и 1,4%).

Одной из основных причин для пессимизма являются снизившаяся динамика внешнеторгового оборота, а также ожидания войны в Ираке, что приведет к росту мировых цен на сырую нефть, дальнейшему замедлению темпов развития экономики США и может ударить по экспортно-ориентированной экономике САР.

Аналитики ING Financial Markets также подчеркнули, что надежды на скорое оживление внутреннего спроса, связанного с увеличением объемов реэкспорта, скорее всего не сбудутся. Слабое внутреннее потребление приведет к дальнейшему усилению дефляционных процессов.

Специалисты Asian Development Bank считают, что, несмотря на обозначившиеся в I пол. 2002г. позитивные тенденции, сильное негативное влияние на темпы экономического прироста Гонконга оказывают снижающиеся ставки корпоративных доходов, высокий уровень безработицы и дефляционные процессы.

Оценки независимых экспертов несколько контрастируют с заявлениями лидеров САР и руководителей правительственных ведомств. В сент. 2002г. правительство Гонконга заявило, что объемы экспорта в течение предыдущих трех месяцев непрерывно увеличивались и только за авг. выросли на 5,7% (по сравнению с авг. пред.г.), составив 18,1 млрд.долл. США. Объемы импорта в авг. 2002г. также выросли на 5,8%. В целом за первые 8 месяцев 2002г. объем экспорта САР увеличился на 0,9%, в то время как импорт снизился на 1,4%.

С некоторым оживлением внешнеторгового оборота, а также с увеличением количества прибывающих в Гонконг туристов (рост на 14,4% с начала года по сравнению с аналогичным периодом пред.г.; рост числа туристов из континентального Китая на 44,8%) во многом связана положительная динамика ВВП Гонконга, который по итогам II кв. 2002г. увеличился на 0,5% по сравнению с аналог. периодом пред.г. Правительство скорректировало свои прогнозы темпов экономического прироста САР за 2002г. с 1% до 1,5%.

Достигнутый прирост экспорта уступает не только правительственным прогнозам увеличения внешнеторгового оборота к концу года на 12,1%, но и показателям июля 2002г., когда объемы продаж совершили скачок на 9,8%. Причиной для такого резкого, но недолговременного увеличения товаро-

оборота стал повышенный спрос на китайские товары в США, а также в Южной Корее и Малайзии. Многие в Гонконге питали надежды, что на волне возросшего экспорта Гонконгу удастся решить вопросы снижения беспрецедентно высокого уровня безработицы (7,8% в мае-июле 2002г.) и добиться оживления внутреннего потребительского рынка. Уровень безработицы в авг. несколько снизился (до 7,6%) за счет увеличения количества рабочих мест в секторе обслуживания экспортных операций, однако уровень внутреннего потребления по-прежнему остается низким, что во многом объясняется неуверенностью потребителя в завтрашнем дне. Несмотря на общее снижение композитного индекса потреблен на 3% с начала года, уровень розничных продаж уменьшился на 4,6% в стоимостном выражении и на 3,1% — в объеме.

Пессимистические настроения рядовых членов общества наглядно проявляются в ходе статистических опросов, проводимых различными независимыми потребительскими организациями. 54% респондентов Hong Kong Retail Management Association в авг. 2002г. в той или иной форме заявили, что ожидают «дальнейшего ухудшения экономической ситуации в Гонконге». Стабилизации ситуации ожидают 8% опрошенных. Правительственные данные о некотором снижении уровня безработицы не вызывают оптимизма у простых гонконгцев: «Это просто цифры, которые не отражают всех трудностей нашей повседневной жизни. Слабо верится в то, что в обозримом будущем ситуация может коренным образом измениться». Многие (24%) заявили о том, что вынуждены менять устоявшийся образ жизни, экономить на ресторанах, зарубежных поездках и развлечениях.

Прямая зависимость состояния экономики Гонконга от объемов экспорта и от внешних факторов и состояния мировых рынков в условиях рецессии признается многими в качестве слабого звена общей экономической базы САР. Недавняя забастовка докеров Западного побережья США, приведшая к временному закрытию многих торговых портов и задержкам в обработке грузов, в т.ч. из Гонконга, в преддверии стратегически важного рождественского сезона вызвала здесь обеспокоенные опасения дальнейшего усугубления спада.

Одним из следствий этого стал очередной обвал котировок акций «голубых фишек» из числа крупнейших торгово-экспортных компаний на гонконгском фондовом рынке, являющемся важнейшим индикатором деловой жизни САР. С начала 2002г. индекс деловой активности «Хансен» упал на 18,2%, в результате чего гонконгский фондовый рынок оказался в числе аутсайдеров в регионе. Другой причиной растущего пессимизма является рост внешнеторгового дисбаланса Гонконга — торговый дефицит территории с начала года увеличился на 0,4 млрд.долл.

Впрочем, эта проблема не идет ни в какое сравнение с растущим бюджетным дефицитом САР. По заявлению министра финансов Гонконга Энтони Леунга, следствием экономического спада стало увеличение бюджетного дефицита Гонконга за первые пять месяцев текущего финансового года до рекордного показателя в 7,2 млрд. США (по сравнению с прогнозами в 5,7 млрд.долл. в начале года). Несмотря на его уверенность в том, что к 2006/07 фин.г. правительство сможет сбалансировать бюджет, в последнее время все больше анали-

тиков (в т.ч. из числа наиболее лояльных нынешней администрации) начинают высказывать сомнения в осуществимости таких планов.

Министр финансов Гонконга подчеркнул, что правительство осознает всю тяжесть нынешнего положения, но твердо убеждено в том, что за счет оптимизации доходной и расходной частей бюджета, стабилизации рынка недвижимости и оживления внутреннего потребления Гонконгу удастся сбалансировать свое финансовое положение и добиться положительного роста. Однако, задача стабилизации рынка недвижимости, где цены упали в среднем на 65% по сравнению с пиковым 1997г., может оказаться более сложной в реализации, чем представляется правительству, которое пока не предлагает детальных мер в данной сфере. Несмотря на то, что годовые ставки ипотечного кредитования снизились до беспрецедентно низкого уровня в 5,125% в год, а цены на жилье опустились на 10% с начала года, сектор недвижимости Гонконга по-прежнему находится в застойном состоянии.

Многие в Гонконге не теряют оптимизма и, признавая трудности текущего момента, с уверенностью смотрят в будущее САР, неразрывно связывая его с дальнейшей комплексной интеграцией с материковым Китаем. Председатель Совета по развитию торговли Гонконга Питер Ву в своем выступлении на международной конференции «Экономика Китая в 21 в.» подчеркнул, что трудности, которые испытывает Гонконг связаны с процессом трансформации традиционной гонконгской бизнес-модели и складыванием новой системы взаимоотношений с Китаем после его вступления в ВТО. По его мнению, залогом успешного развития Гонконга служит формула «три преимущества, четыре потока», отражающей фундаментальные основы «гонконгского чуда», призванные обеспечить процветание территории.

Три преимущества включают выгодное географическое расположение; универсальность основных институтов власти (простая и эффективная государственная система, верховенство закона, уникальное сочетание европейской и азиатской культуры), благоприятный налоговый режим.

Под «четырьмя потоками» подразумевается свободное перемещение людей (имеется в виду осуществляемая правительством схема привлечения талантов), свободное перемещение капиталов, свободное перемещение товаров (режим свободного порта) и свобода слова.

Перечисленные преимущества служат основанием для того, чтобы Гонконг продолжил свою важную функцию диспетчера двустороннего транзитного потока как для внешнего мира, так и для Китая. Питер Ву подчеркнул, что глобализация одновременно усиливает процессы локальной интеграции, при которой для разработки, производства и реализации глобального продукта необходимо усиление локальных связей, прежде всего имея в виду ближайший к Гонконгу регион КНР — дельту р. Жемчужной, крупнейшую производственную базу. По его сведениям, в 2001г. крупнейшими в Китае производителями экспортных товаров, наряду с Шанхаем (27 млрд.долл.), стали расположенные в дельте Шэньчжень (37 млрд.долл.) и Дунгуань (19 млрд.долл.).

По мнению руководителя СРТ, Гонконг уникален и незаменим в своих ипостасях «мозгового центра», где разрабатываются новые концепции

товаров и услуг; технологической лаборатории, где эти концепции превращаются в завершённые производственно-технологические циклы; центра финансовых и сопутствующих услуг, где идеи и продукты находят необходимые инвестиции, юридическое сопровождение и квалифицированную организацию конечного производства, размещенного на территории КНР.

Вступление Китая в ВТО, по мнению Питера Ву, ознаменовало наступление новой эры не только для КНР, но и для Гонконга: «Внутренний рынок Гонконга, в котором проживает 6 млн.чел., никогда не был по-настоящему емким. Гонконг сумел войти в десятку крупнейших торговых держав мира. С возвращением Гонконга к Китаю и вступлением последнего в ВТО мы первыми получаем доступ к крупнейшему внутреннему рынку в мире». По словам Питера Ву, «весь мир, который стремится проникнуть на рынок Китая, нуждается в нас, потому что мы — китайцы, но говорим по-английски, у нас понятные законы и низкие налоги». Китай, который сегодня активно входит в мировой рынок, «также нуждается в нас, потому что мы — китайцы, но имеем опыт ведения дел со всем миром, у нас есть для этого необходимые знания и инфраструктура».

Уподобляя Китай большому дракону, руководитель главного торгового агентства САР резюмирует: «нам повезло, потому что когда Большой Дракон расправляет плечи, мы находимся в нужное время в нужном месте и в гармонии с ним».

Внешнеторговый оборот Гонконга за янв.-авг. 2002г.

	2001г.	рост, %	1.08.2002г.	рост, %
Экспорт	189,9	-5,8	126,5	+0,9
Внутреннее потребление	19,7	-15,2	11,1	-15,9
Реэкспорт	170,2	-4,6	115,4	+2,9
Импорт	201,1	-5,4	132,2	-1,4
Общий оборот	390,9	-5,6	258,7	-0,3
Торговый баланс	-11,2		-5,8	

Китайский офшор

Согласно результатам исследований, недавно подготовленных гонконгскими и представленными в САР западными экспертами, официально публикуемые данные об объеме прямых иностранных инвестиций в КНР завышены. Значительная часть этих капиталовложений поступает не из-за рубежа, а представляет собой нелегально вывезенные из Китая средства, которые реинвестируются обратно в экономику этой страны для получения там значительных налоговых льгот.

В 1993г. Всемирный банк в одном из своих анализов обращал внимание на то, что четверть поступающих в КНР якобы иностранных инвестиций имеют китайское происхождение. Эта доля возросла, и по оценкам гонконгской компании Deutsche Consult (Asia), составляет не менее трети. Эксперты САР также ссылаются на итоги исследования минторга Сингапура, в котором авторы приходят к выводу о том, что из 47 млрд.долл. официально заявленных в 2001г. прямых иностранных капиталовложений в КНР до 15 млрд. поступили из самого Китая.

В своих исследованиях аналитики САР подчеркивают, что средства, предназначенные для последующего реинвестирования в китайскую экономику, вначале вывозятся из страны. Это осуществляется незаконными, но доступными и надежными путями. Деньги оседают на счетах фирм, заре-

гистрированных китайскими гражданами в офшорных центрах. Наряду с Гонконгом и Макао для этих целей прежде широко использовались Бермудские, Багамские, Каймановы острова. После событий 11 сент. 2001г., благодаря предпринятым странами Запада мерам по борьбе с отмыванием нелегальных капиталов произошло сокращение возможностей осуществления таких операций через большинство офшорных зон. В результате деньги для последующего вложения в экономику КНР еще больше стали концентрироваться в Гонконге (на который приходится 38% всех зарубежных инвестиций в Китай), а некоторая часть из них — на Вирджинских о-вах (9%). В 2001г. 20 млрд. иноинвестиций в КНР прошли через Гонконг и Вирджинские о-ва.

Эксперты обращают внимание на то, что Гонконг является весьма подходящим местом для создания фирм, осуществляющих инвестиции в Китай за счет нелегально вывезенных отсюда средств. Этому способствует либеральное законодательство территории, допускающее регистрировать компанию с капиталом в 2 гонк. долл. (0,25 долл.). В САР имеется значительное количество адвокатских контор, экономических консультантов, которые берут на себя функции акционеров и директоров вновь созданных компаний, чтобы скрыть причастность к этому китайских граждан, по поручению которых они действуют.

Как только деньги попадают на счет такой гонконгской фирмы, их дальнейший путь в Китай становится не только совершенно легальным, но и сопровождается предоставлением значительных госльгот. При вложении финансовых средств в КНР гонконгские компании имеют статус иноинвесторов. В результате фирмы САР, как и другие зарубежные коммерческие структуры, получают освобождение от уплаты налогов в течение 2 лет после первого года прибыльной деятельности в Китае, а затем в течение последующих 3 лет — 50% налоговую скидку. Многие китайские бизнесмены осуществляют в администрациях городов и провинций поиск лиц, заинтересованных в привлечении инвестиций в реализуемые на их территории проекты и в «щедрых вознаграждениях» за свои услуги, для получения уже на местном уровне дополнительных льгот, которые могут предоставляться иноинвесторам.

Инвестируемые таким образом средства переводятся из Гонконга (или другой офшорной зоны) на счет одного из китайских банков и тем самым окончательно легализуются. Прибыль, полученная в результате реализации соответствующего проекта, может быть на законных основаниях переведена в Гонконг, а затем вновь вложена в качестве зарубежных инвестиций в другие проекты на территории Китая.

В будущем ожидается расширение подобной практики реинвестирования в КНР средств, нелегально вывезенных отсюда в Гонконг и другие офшорные центры. Это аргументируется тем, что в китайском хозяйстве наблюдается рост сфер для прибыльного вложения капитала и либерализация использования инвалюты. Ввиду низких процентных ставок и слабой конъюнктуры в мире привлекательность использования капитала за рубежом снизилась.

Бюджет КНР ежегодно будет продолжать неосчитывать миллиарды юаней в виде невыплачен-

ных налогов на доходы корпораций. Однако власти Гонконга, декларирующие свою нацеленность на борьбу с нелегально поступающими сюда капиталами, нередко используют «двойной стандарт» применительно к средствам из Китая, не желая терять столь крупный финансовый источник, а также опасаясь негативных последствий для либерального режима предпринимательской деятельности в САР.

Пекин не могут не беспокоить масштабы уклонения от налогов и бегства капиталов. Китайские руководители учитывают, что основная часть нелегально вывезенных из КНР финансовых средств вновь возвращается в Китай и работает на нацэкономику. Правительство КНР делает главную ставку на создание благоприятных условий для привлечения китайских и иноинвестиций в экономику страны. Учитывая опыт других стран, никакими административными методами нельзя создать эффективных барьеров для предотвращения бегства из страны капиталов, которые устремляются туда, где созданы наиболее безопасные и выгодные условия для их использования.

Обзор прессы-2003 ВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ

«Цайцзин шибао», 17 и 27.06.2003г.

По состоянию на 31 мая 2003г. остатки по валютным вкладам во всех финансово-кредитных учреждениях Китая составили 149,7 млрд.долл. (+4,2% относительно сопоставимого периода за 2002г., в т.ч. вклады предприятий и учреждений составили 49,4 млрд.долл. (+1,1%); остатки по сберегательным вкладам населения составили 90,5 млрд.долл. (+5,8%). Сумма выданных кредитов в валюте составила на конец мая 113,7 млрд.долл. (+16,8%); в т.ч. на краткосрочные кредиты пришлось 35,6 млрд.долл. (+19,4%), средние и долгосрочные — 39,9 млрд.долл. (+19,9%),

Проект «Временных правил КНР по управлению пунктами обмена валюты» (разработан Народным банком Китая и опубликован для получения отзывов и предложений до 10 июля 2003г.).

1. Настоящие правила устанавливаются в соответствии с «Законом о Народном банке Китая», Правилами валютного регулирования в КНР, Временными правилами управления деятельностью банковских предприятий, занимающихся куплей-продажей валюты, в целях нормализации деятельности обменных пунктов, поддержания порядка на рынке.

2. Под обменными пунктами подразумеваются банки, с которыми заключены соглашения об осуществлении в пределах их компетенции операций по обмену (купле-продаже) валюты и их филиалы (в дальнейшем «банки»), а также предприятия и юридические лица, которым банк делегирует свои полномочия (в дальнейшем «обменные структуры»).

3. Обменные пункты могут проводить операции с наличной валютой и туристическими (дорожными) чеками. Обмен валюты на юани осуществляется как для резидентов, так и для нерезидентов. Если иностранец захочет обменять полученные юани обратно на валюту, то он сможет сделать это в банке, уполномочившем обменный пункт, при этом сумма валюты не должна превышать первоначальную. Граждане КНР обменять юани обратно на валюту не могут.

4. Государственная администрация по валютному регулированию и ее подразделения на местах осуществляют контроль и регулирование деятельности банков и уполномоченных структур по обмену валюты.

5. При передаче своих полномочий по обмену валюты банки должны выработать порядок функционирования обменных структур и информировать о нем местные подразделения Государственной администрации по валютному регулированию.

Правила функционирования обменных структур должны включать в себя порядок управления курсами обмена, использования вырученных валютных средств, разделения возможных рисков и убытков, принципы урегулирования конфликтов, лимиты остатков валюты и распоряжения ими, управления персоналом.

6. Передающий свои полномочия банк должен заключить с обменной структурой письменное соглашение, в котором четко обозначить права и обязанности сторон, а также принципы урегулирования споров. Указанный договор должен быть представлен в местное подразделение Государственной администрации по валютному регулированию. В договоре должны быть отражены положения пункта 5 настоящих правил. До его утверждения заниматься обменной деятельностью запрещено.

7. Для оформления передачи полномочий банк должен предоставить следующие документы: заявление структуры, планирующей заниматься обменной деятельностью; справку об общем положении обменной структуры; положения о регулировании деятельности обменной структуры; подписанное письменное соглашение о предоставлении полномочий; образцы бланков и квитанций, которые будут использоваться в работе обменного пункта; другие материалы по требованию государственной администрации КНР по валютному регулированию.

Подразделение государственной администрации по валютному регулированию, получив указанные документы, в течение 30 суток дает ответ об утверждении передачи полномочий или об отказе. В случае отказа банк не может обращаться повторно с аналогичной просьбой в течение полугода со дня получения соответствующего письма.

8. Обменные пункты должны находиться в местах большого скопления людей, таких как порты, аэропорты, вокзалы, пристани, туристские достопримечательности, гостиницы и так далее.

9. Обменные структуры должны соответствовать следующим условиям: иметь статус юридического лица в пределах КНР; иметь постоянное место ведения деятельности; иметь в штате не менее двух специалистов, прошедших подготовку в уполномочивающем банке по ведению обменных операций; обладать аппаратурой или системой мер, позволяющих точно и своевременно реагировать на изменения уполномоченным банком курсов валют; другим условиям, выдвинутым уполномочивающим банком.

10. Обменная структура может заключать соглашение о ведении деятельности по купле-продаже валюты только с одним банком из того же города, запрещено сотрудничество с несколькими или местными банками.

Обменная структура по согласованию с банком может учреждать сеть обменных пунктов.

11. Если банк разрывает соглашение с обменной структурой о делегировании своих полномочий, то в течение 10 последующих дней он должен уведомить местное подразделение Государственной администрации по валютному регулированию.

12. Обменный пункт осуществляет свою деятельность под определенной вывеской. В месте его нахождения должно быть ясно обозначено, что это обменный пункт банка «X» (дается наименование уполномочившего банка). Вид вывески определяется ответственными лицами соответствующего банка.

13. Обменный пункт производит операции по курсу, установленному уполномочившим банком. Действующие курсы должны быть ясно обозначены в месте нахождения обменного пункта.

14. Учет деятельности обменных пунктов должен вестись отдельно.

15. При проведении операций обменный пункт выдает квитанции по обмену валюты, защищенные водяными знаками. Не могут использоваться какие-либо другие бланки. Указанные квитанции предоставляются уполномочившим банком.

На квитанции должны обязательно присутствовать следующие реквизиты: фамилия и имя клиента, его гражданство, вид и номер документа, удостоверяющего личность, дату обмена, вид валюты, количество валюты и юаней, обменный курс. Другие сведения не обязательны, но допустимы.

Остающиеся в обменном пункте квитанции должны быть удостоверены подписью клиента и печатью кассира. Квитанции необходимо заполнять через копирку в количестве не менее трех. Одна выдается клиенту, другая отправляется в уполномочивший банк, а третья остается в обменном пункте. Банки и обменные пункты должны хранить эти квитанции готовыми к проверке в течение 5 лет.

При осуществлении обмена валюты на юани гражданам КНР обменные пункты должны на квитанции поставить надпись «обратному обмену на валюту не подлежит».

16. Обменные пункты должны выполнять установленные уполномочившими банками лимиты хранения, сдачи и остатков валюты.

Лимиты валютных остатков определяют банки, при этом к моменту окончания рабочего дня в обменном пункте не должно оставаться более 10000 долл.

17. Уполномочившие банки отвечают за подготовку сотрудников обменных пунктов. Персонал обменных пунктов должен соответствовать следующим условиям: быть способным различать виды наличной валюты и дорожных чеков; знать законы и подзаконные нормативные акты, регулирующие операции с валютой; отвечать другим требованиям, принятым в уполномочившем банке.

18. В соответствии с законом о подсчете прихода-расхода и соответствующими правилами уполномочивший банк определяет систему сводной отчетности обменных пунктов о своей деятельности.

19. Уполномочивший банк на основании заключенного соглашения о делегировании своих полномочий осуществляет контроль над деятельностью обменных пунктов. В случае обнаружения фактов неправильного использования квитанций, искажения курсов обмена или других нарушений

необходимо своевременно принять меры по исправлению ситуации и доложить местное подразделение Государственной администрации по валютному регулированию.

20. При совершении одного из следующих действий банки и обменные пункты подлежат наказанию:

1 — если банки и обменные пункты осуществляют деятельность по купле-продаже валюты без своевременного предоставления в местное подразделение Государственной администрации КНР по валютному регулированию необходимой документации, они подлежат наказанию в соответствии со ст. 41 «Положения о валютном регулировании в КНР»;

2 — при нарушении правил установления курса обменные пункты наказываются местным подразделением Государственной администрации по валютному регулированию в соответствии со ст. 43 «Положения о валютном регулировании в КНР»;

3 — если банки не контролируют порядок использования обменным пунктом при осуществлении своей деятельности квитанций с водяными знаками, то они наказываются в соответствии со ст. 42 «Положения о валютном регулировании в КНР» и ст. 40 «Временных правил управления деятельностью банковских предприятий, занимающихся куплей-продажей валюты»;

4 — при совершении других действий, нарушающих установленный порядок проведения операций с валютой, банки и обменные пункты наказываются местными подразделениями Государственной администрации по валютному регулированию на основании соответствующих правил.

21. Обменные пункты, открытые до вступления в силу настоящих правил, необходимо оформить должным образом в местных подразделениях Государственной администрации по валютному регулированию в течение двух месяцев со дня вступления правил в силу.

22. Правила вступают в силу с 2003г.»

ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ

Правила КНР при учреждении филиалов иностранных банков и страховых компаний в КНР.

1. С 1 фев. 2002г. в Китае действуют «Правила КНР по управлению деятельностью иностранных финансовых учреждений», разработанный Народным банком Китая.

В соответствии со статьей 5 Правил Народного банка Китая, прямые филиалы иностранных банков в Китае должны располагать операционным капиталом не менее 600 млн. юаней (300 млн. юаней в национальной валюте и 300 млн. юаней в СКВ) для получения лицензии на ведение банковских операций.

Устанавливается также, что иностранные банки с двумя и более отделениями (филиалами) в Китае должны установить один прямой филиал — как основной — ответственный за предоставление финансовых отчетов за все отделения (консолидированный отчет).

В соответствии со статьей 7 Правил, при подаче заявления (в Народный банк Китая) для учреждения филиала иностранного банка в Китае, заявитель («материнский» банк) должен соответствовать следующим условиям: иметь не менее 2 лет на территории Китая свое представительство; сумма активов банка на конец года, предшествующего

подаче заявления, должна быть не менее 20 млрд. долл., и с коэффициентом покрытия не менее 8%; иметь сложившийся механизм контроля и управления финансово-кредитной деятельностью 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.

Среди иностранных банков наиболее широко представлены в Китае филиалы банков Японии, Германии, Великобритании, Канады, Италии и США. На конец 2002г. в Китае иностранными банками создано 180 различных учреждений, в числе которых — 147 отделений банков и 18 дочерних банков. В основном эти учреждения сконцентрированы в Шанхае, Шэньчжэне, Пекине, Гуанчжоу и Тяньцзине. Общие активы иностранных банков на указанный период составляли 44 млрд. долл., из них кредиты — 18,6 млрд. долл., банковские депозиты — 6,5 млрд. долл.

С 1 фев. 2002г. действуют «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; при этом филиалы должны обладать операционными фондами на сумму не менее 200 млн. юаней, выраженными в СКВ.

В соответствие 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.

В фев. 2002г. прошел первый съезд китайских страховых компаний с участием иностранных компаний. Шести иностранным страховщикам и 15 СП с их участием выданы лицензии на ведение страховой деятельности. Трех страховщикам разрешили страховую деятельность в Пекине, Тяньцзине и Даляне. Впервые получили разрешение на открытие филиалов иностранные перестраховочные компании «Мюнхен Ре» и «Свис Ре». Все-

го в Китае на конец 2002г. зарегистрировано 33 филиала иностранных страховых компаний.

ВНУТРЕННИЕ ИНВЕСТИЦИИ

Проводимые в последние годы активная финансовая политика и уверенная денежная политика стали залогом устойчивого роста экономики в КНР. Решая проблемы ограниченного спроса, несоответствия предложения рыночному спросу и т.п., денежная политика все же должна в большей мере задействовать имеющиеся регулирующие функции структурного характера с тем, чтобы увеличить степень финансовой поддержки экономического развития.

Возможности использования политики изменения процентных ставок уже практически исчерпаны. Необходимо прибегнуть к другим методам денежной политики.

1) Имеющиеся заделы для возможного сокращения процентной ставки по накопительным вкладам в Китае крайне незначительны. В КНР номинальная ставка по накопительным вкладам уже чрезмерно низка — после нескольких понижений она составляет 1,98% годовых. На начало марта 2003г. общая сумма юаневых и валютных вкладов городского населения составила 10,03 трлн. юаней (18% прирост по сравнению с аналогичным периодом 2002г.), что можно сопоставить с ВВП Китая в 2002г. Такие показатели не могут объясняться высокой номинальной ставкой по вкладам. Помимо постоянного роста располагаемого дохода населения вклады растут также по причине недостаточного количества инвестиционных возможностей. С повышением уровня жизни меняется структура потребления: увеличивается количество приобретаемой недвижимости, автомобилей и т.п., что задействует гораздо больше сбережений. С целью стимулирования потребительской активности необходимо разворачивать систему потребительского кредитования и других эффективных мер. Длительный спад на рынке акций, а также связанное с этим снижение активности на фондовом, страховом и других финансовых рынках — все эти факторы тормозят развитие частных инвестиций. Поэтому, рассматривая только лишь возможность понижения номинальной процентной ставки, трудно решить проблему переориентации накопительных вкладов населения для использования в инвестиционной сфере.

Хотя годовая кредитная ставка (5,31%) выше ставки по накопительным вкладам, все же разницу между ними не следует слишком сокращать. В настоящее время маржа между ставкой по кредитам и накопительным вкладам в КНР больше, чем в США, Японии, Канаде, Англии, но меньше, чем в Таиланде, Сингапуре, Гонконге и других азиатских странах и регионах. Китайские государственные коммерческие банки проводят жесткую политику по резервированию средств: в итоге немалая доля капитала находится в бездействии в Народном банке Китая в качестве резервного фонда, фактические отчисления в которые зачастую превышают установленные лимиты, что, в результате, оборачивается неэффективной тратой огромных финансовых средств. Поэтому сохранение соответствующей (и даже в некоторой степени большей) маржи крайне необходимо, поскольку это позволяет поддерживать активность кредитной деятельности коммерческих банков.

Некоторые полагают, что решающее значение для стимулирования инвестиций и увеличения потребительской активности. имеет урегулирование реальной ставки по вкладам. Поэтому даже если номинальная ставка по вкладам и по кредитам равна нулю, Народный банк Китая по-прежнему может, главным образом путем денежной экспансии, повышать инфляционные ожидания, что приводит к понижению действительной процентной ставки и в конечном счете стимулирует экономический рост. Ввиду непостоянства «передаточного механизма» денежной политики Китая, не позволяющему Народному банку Китая полностью контролировать объем предложения денежных средств, данный проект вряд ли эффективно осуществим. Политика в области процентных ставок (как номинальных, так и реальных) не обладает — большими возможностями для маневрирования.

Другие процентные ставки (например, ставка резервирования по вкладам) все еще могут быть сокращены. На данном этапе центральные банки многих стран не выплачивают проценты на средства, находящиеся в качестве фонда резервирования сверх установленных нормативов. Поэтому сокращение ставки резервирования вполне отвечает международной практике. В действительности же понижение ставки резервирования — это основной способ решения проблемы, связанной со стремлением банков «придержать» средства, и необходимый шаг, который следует предпринять до понижения процентных ставок на вклады и кредиты.

2) Снижение уровня процентных ставок во многих странах мира теряет свою эффективность. Процентные ставки центральных банков большинства стран находятся на достаточно низком уровне, однако данный способ стимулирования экономического развития утратил прежнюю эффективность. На фоне подобной тенденции целесообразно обратить внимание на другие меры «монетарной политики» с целью регулирования и контроля развития экономики КНР.

В I кв. 2003г. рост вложений в основные фонды в КНР составил 27,8%, в т.ч. прирост частных инвестиций — 24%, что является самым высоким показателем с 1995г. Столь стремительный рост инвестиций вызывает озабоченность относительно возможного «перегрева» в данной сфере. Особенно это касается металлургической промышленности, где рост по сравнению с аналогичным периодом 2002г. составил 153,7%. Многие полагают, что существует возможность повторения ситуации 1993г.

В этой связи следует обратить внимание на два основных момента.

Во-первых, вызовет ли увеличение инвестиций в целом дефицит прочих инвестиционных факторов, т.е. как складывается баланс финансовых средств, материальных ресурсов и рабочей силы.

Финансовые средства. В финансовой системе Китая разница между накоплениями и кредитами составляет более 4 трлн. юаней, если вычесть резервные фонды, государственный долг и некоторые другие статьи, то все равно остается свободных 2 трлн. юаней; если к этому еще прибавить капитал финансовых структур в размере 1 трлн. юаней, то объемы свободного капитала будут составлять 3 трлн. юаней. Эти, в целом, «бездействующие»

щие» финансовые ресурсы являются заделом для увеличения объема инвестиций.

Материальные ресурсы. Используемые в строительстве стальной прокат, цемент, машинотехническое оборудование и т.п. относятся к отраслям, где предприятия в последние годы загружены не полностью. Даже при том, что в 2002 и 2003гг. наблюдался дефицит на некоторые инвестиционные товары, ситуация еще далека от той, когда можно говорить о том, что предложение не успевает за ростом спроса. Несмотря на то, что уровень цен на стальной прокат за последние полгода значительно вырос, стоит отметить, что это не относится к используемой в строительстве стальной продукции, повышение цен на которую было ограниченным. Не произошло и заметного роста цен на цемент. В отношении машинотехнического оборудования и других инвестиционных товаров также отсутствуют признаки недостаточного предложения или повышения цен на эти товары.

Рабочая сила. В середине 90гг. количество рабочих, занятых в строительстве, превышало 40 млн. чел. Согласно статистическим данным, их насчитывается чуть более 20 млн. Хотя в 2002 и 2003гг. объемы инвестиций значительно возросли, заработки многих строительных рабочих оставались достаточно низкими, зачастую им приходилось сталкиваться с трудностями при поиске работы.

С точки зрения баланса финансовых средств, материальных ресурсов и рабочей силы, даже при условии дальнейшего роста инвестиций, обострение ситуации в экономике, с точки зрения возможного «перегрева», маловероятно, поэтому вопрос о перегреве в инвестиционной сфере не является столь актуальным.

Во-вторых, следует оценить возможные негативные последствия для перспективной ситуации на рынках от реализации текущих проектов в сфере строительства, т.е. смогут ли сегодняшние инвестиции спровоцировать в будущем ситуацию, когда предложение на рынке серьезно превысит спрос.

Возьмем для примера наиболее актуальную сейчас металлургическую отрасль. Экономическая перестройка, происходящая в течение последних нескольких лет, а также присоединение к ВТО позволили экономике КНР выйти на новый уровень. В первую очередь, отмечается, что такие «сталезатратные» отрасли, как автомобильная и строительство, превратились в опорные отрасли и продолжают активно развиваться; кроме того, близкое по объемам расходуемой стали машиностроение также превратилось в важный сектор для развития экономики в целом и дальнейшего наращивания экспорта. Анализ развития главных потребителей продукции металлургической промышленности свидетельствует о том, что при увеличении объема производства стали в ближайшие 3-5 лет до 300 млн. т маловероятно, что это полностью покроет спрос со стороны развивающейся экономики Китая. В 2002г. объемы производства стали составляли приблизительно 200 млн. т, а потребления – превысили 210 млн. т. Строящиеся дополнительные мощности по производству около 50 млн. т стали в год смогут поддерживать ежегодный прирост лишь на уровне 10%. Машиностроение, включая и автомобильную промышленность, а также строительство и другие отрасли, ин-

вестиции в которые увеличиваются быстрыми темпами, нуждаются в развитии не менее, чем металлургическая промышленность.

К тому же на основании данных всего лишь нескольких месяцев преждевременно анализировать ситуацию и делать обобщающие выводы в целом по экономике. Тенденции первого квартала не всегда сохраняются в течение последующего времени. С точки зрения сегодняшнего момента пока еще рано говорить о «перегреве» в инвестиционной сфере.

Инвестиции в основные фонды в государственном и прочих секторах экономики составили в янв.-апр. 2003г. 726,5 млрд. юаней, увеличившись на 30,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года; при этом темп прироста вырос на 3,4 процентных пункта по сравнению с янв.-апр. 2002г., но на 1,1 процентный пункт замедлился по сравнению с первым кварталом текущего года.

Замедлились темпы прироста инвестиций в обновление и реконструкцию, а также в освоение недвижимости. За первые четыре месяца 2003г. инвестиции в капитальное строительство составили 366,8 млрд. юаней с приростом в 28%, что примерно на уровне первого квартала текущего года. Инвестиции в обновление и реконструкцию достигли 132,1 млрд. юаней (+31,6%), при этом темп прироста замедлился на 5,1 процентный пункт; инвестиции в освоение недвижимости составили 198 млрд. юаней (+33,5%), что на 1,4 процентных пункта ниже, чем за соответствующий период прошлого года. Прочие инвестиции составили 29,5 млрд. юаней (+38,9%), темп прироста увеличился на 6,9 процентных пункта.

Продолжали увеличиваться темпы прироста инвестиций во вторичный сектор экономики (промышленность и строительство). Объемы инвестиций в первичный сектор (сельское хозяйство) за янв.-апр. 2003г. составили 18,9 млрд. юаней, что на 11,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года, при этом темп прироста на 5 процентных пунктов превышает соответствующий показатель за первый квартал текущего года. Инвестиции во вторичный сектор достигли 262,8 млрд. юаней, увеличившись на 50,3% по сравнению с янв.-апр. 2002г., что примерно на уровне первого квартала текущего года. Объем инвестиций в третичный сектор экономики (сфера услуг) составил 444,7 млрд. юаней (+21,9%), при этом темп прироста на 1,7 процентных пункта снизился по сравнению с аналогичным периодом 2002г.

Несмотря на тенденцию к снижению темпов прироста инвестиций в большинстве регионов страны, в 16 регионах инвестиции увеличились более чем на 35%. Быстрыми темпами росло внутреннее кредитование, использование иностранного капитала и самофинансирование предприятий. За первые четыре месяца 2003г. объем фактически использованного государственным и другими секторами капитала составил 966,5 млрд. юаней, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 44,2%, при этом темп прироста вырос на 13,7 процентных пункта. В т.ч. средства, выделяемые из бюджета, возросли на 21,4%, внутреннее кредитование – на 52,9%, использование иностранного капитала – на 46,9%, самофинансирование предприятий – на 45,3%.

Снизился темп прироста задолженности по капитальному строительству, составивший за апр.

2003г. 17,9%, что на 10,2 процентных пункта ниже показателя за I кв. 2003г.

По данным ГСУ КНР, индекс деловой активности рынка недвижимости в апр. 2003г. составил 106,89 пунктов, что на 0,45 пункта меньше показателя за март и на 2,29 пункта превышает показатель за аналогичный период 2002г.

В апр. 2003г. из восьми показателей, составляющих индекс деловой активности, по пяти наблюдался рост, а по трем — снижение. Так, в наибольшей степени увеличился индекс объемов завершеного строительства и цен реализации коммерческой недвижимости; индекс площади освоенных земель вновь снизился, а индекс объемов нерезализованной коммерческой недвижимости опять вырос.

Индекс объемов завершеного строительства в апр. 2003г. составил 110,47 пунктов, что на 2,29 пункта ниже показателя за март и на 6,53 пунктов превышает аналогичный показатель за апр. 2002г.; он увеличивался наиболее быстрыми темпами, главным образом, за счет ускоренного темпа роста строительства жилья. Площадь завершеного строительства с янв. по апр. 2003г. составила 42,81 млн. кв. м с приростом по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 37,4%, при этом темп прироста увеличился на 18,2 процентных пунктов. В т.ч. площадь завершеного строительства коммерческого жилья составила 35,46 млн. кв. м с приростом в 37,4%; темп прироста увеличился на 20,3 процентных пунктов. При этом наиболее быстрыми темпами — на 38,3% и 40,8% — вырос объем завершеного строительства офисных зданий и площадей для использования в коммерческих целях.

Индекс цен реализации коммерческой недвижимости в апр. 2003г. составил 99,74 пунктов, увеличившись по сравнению с мартом на 2,38 пункта и сократившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,60 пунктов. Средняя цена реализации коммерческой недвижимости составила 2,477 тыс. юаней за кв.м., увеличившись на 7,4%. В т.ч. средняя цена на коммерческое жилье достигла 2,299 тыс. юаней за кв.м. В региональном разрезе наиболее высокий уровень цен на коммерческую недвижимость наблюдался в Пекине и Шанхае — более 4,300 тыс. юаней за кв.м (524,4 долл.) и в Гуандуне — 3,300 тыс. юаней (402,4 долл.) за кв.м.

Индекс источников финансирования составил в апр. 2003г. 106,4 пунктов, увеличившись по сравнению с мартом на 2,20 пункта и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — на 5,22 пунктов. Это самый высокий показатель, начиная с 1999г. За янв.-апр. 2003г. объем фактически использованных инвестиций в предприятия по освоению недвижимости составил 344,3 млрд. юаней, что на 47,3% превышает показатель за аналогичный период прошлого года. В т.ч. внутренние кредиты достигли 95 млрд. юаней (+60,3%), увеличиваясь наиболее быстрыми темпами по сравнению с другими источниками финансирования; самофинансирование предприятий осуществлялось в объеме 106,4 млрд. юаней (+43,4%); использование иностранного капитала составило 6,7 млрд. юаней (+58,4%).

Индекс объемов начатого строительства за апр. составил 107,16 пунктов, что на 0,16 пункта меньше показателя за март и на 1,07 превышает показате-

тель за аналогичный период 2002г. Вслед за активизацией продаж коммерческой недвижимости объемы начатого строительства также возросли и составили за янв.-апр. 2003г. 146 млн. кв.м., увеличившись по сравнению с янв.-апр. прошлого года на 31,7%. В т.ч. объем начатого строительства коммерческого жилья достиг 121 млн. кв.м. с приростом в 30,1%. Темпы прироста начатого строительства площадей для использования в коммерческих целях достигли 50,1%.

Индекс объемов нерезализованной коммерческой недвижимости составил в апр. 2003г. 96,17 пунктов, что на 1,71 пункта превышает показатель за март с.г. и на 1,95 пункта выше показателя за аналогичный период прошлого года. Прирост объемов нерезализованной коммерческой недвижимости за янв.-апр. 2003г. составил 9,6%, что выше показателя за аналогичный период прошлого года в 6,4%. В т.ч. объемы недвижимости, нерезализованной в течение более чем 1г., увеличились на 4,5%.

Индекс площади освоенных земель составил в апр. 2003г. 116,84 пункта, снизившись по сравнению с мартом на 6,78 пунктов и по сравнению с апр. прошлого года — на 2,44 пункта. Снижение данного показателя явилось основным фактором, повлиявшим на уменьшение индекса деловой активности рынка недвижимости в целом. За первые четыре месяца 2003г. площадь освоенных земель составила 39,64 млн. кв.м., что означает прирост в 41,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, однако темп прироста на 25,5 процентных пункта снизился по сравнению с мартом с.г. и на 7,2 процентных пункта — по сравнению с апр. 2002г. В региональном разрезе в Пекине, пров. Хэнань и Синьцзян-Уйгурском АР данный показатель снизился в наибольшей степени. В т.ч. в Пекине площадь освоенных земель составила 850 тыс. кв.м., снизившись на 45,6%.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ КИТАЯ

«Цайцзин шибао», 18.04.2003

Внешний долг Китая (без учета внешнего долга Гонконга, Макао и Тайваня) на 31 дек. 2002г. составил 168 млрд. долл. и уменьшился по сравнению с 2001г. на 1,5 млрд. долл. (— 0,92%). Из них 115 млрд. долл. (или 68,57% от общей суммы долга) пришлось на средне — и долгосрочную задолженность и 53 млрд. долл. (31,43%) — на краткосрочную. При этом средне — и долгосрочная задолженность уменьшилась на 4 млрд. долл., а краткосрочная увеличилась на 2,4 млрд. долл.

Из общей суммы долга в 168,5 млрд. долл. зарегистрированная задолженность составила 142 млрд. долл. (84,4% общей суммы долга) и 26 млрд. долл. (15,6%) составляют торговые кредиты.

В величине зарегистрированной задолженности (142 млрд. долл.) долг различных министерств и ведомств, входящих в структуру Госсовета КНР, составил 50 млрд. долл. (или 35,53% от суммы зарегистрированного долга), долг денежно-кредитных учреждений внутри страны — 33 млрд. долл. (23,52%), внешний долг предприятий с участием иностранного капитала — 33 млрд. долл. (23,32%), внешняя задолженность предприятий Китая — 10 млрд. долл. (7,05%), внешний долг зарубежных финансовых организаций, расположенных в КНР, — 15 млрд. долл. (10,58%); кроме того, 0,01 млрд. долл. (0,01%) находится на офшорных счетах китайских финансовых учреждений.

В 2002г. общая сумма новых кредитов, полученных кредитными учреждениями Китая, составила 23 млрд.долл. (+1,51%). Величина новых заимствований, включенных во внешний долг, составила 60 млрд.долл., выплаты по основному внешнему долгу составили 65 млрд.долл., выплаты по процентам — 4 млрд.долл. Уменьшение внешнего долга с учетом разницы обменного курса составила 1,5 млрд.долл. На долю кредитных учреждений Китая в величине внешних заимствований приходилось 43 млрд.долл. (или 70,74% всех заимствований), а в выплатах по внешнему долгу 42 млрд.долл. (или 65,32% всех выплат).

Валютные поступления Китая (от торговли товарами и торговли услугами) в 2002г. составили 365 млрд.долл., коэффициент возврата внешнего долга составил 7,89%, коэффициент обслуживания внешнего долга был 46,12%, остаток внешнего долга в ВВП страны составил 13,26%, отношение краткосрочной задолженности к величине валютных резервов составило 18,5%

КОНТРОЛЬ ИНОИНВЕСТИЦИЙ

«Гоцзи цзинмао сяоси», 02.04.2002г.

Государственной администрацией по валютному контролю КНР (ГАВК КНР) издано новое «Уведомление по вопросам, связанным с совершенствованием работы по валютному контролю в сфере прямых иностранных инвестиций», вступившее в силу с 1 апр. 2003г. Оно направлено на увеличение притока иностранного капитала в страну путем диверсификации каналов его привлечения, адаптацию к новым тенденциям в международном инвестировании, оптимизацию управления и улучшение инвестиционного климата.

Уведомление включает 22 статьи, объединенных в 4 раздела, и 10 приложений по конкретным техническим процедурам оформления. «Уведомление» устанавливает более широкий спектр источников финансирования, которые могут быть использованы иностранными инвесторами в качестве взноса при создании в Китае предприятий с иностранными инвестициями. (ПИИ), а также регламентирует административно-оформительские процедуры.

Документ затрагивает следующие вопросы: открытие и управление специальными валютными счетами иностранных инвесторов; порядок контроля за осуществлением финансирования с оффшорных счетов, открытых иностранными инвесторами в уполномоченных китайских банках, и с личных безналичных счетов нерезидентов; виды и источники взносов иностранных инвесторов в ПИИ; порядок контроля за приобретением иностранными инвесторами акций внутрикитайских предприятий; осуществление инвестиций внутри Китая ПИИ неинвестиционного профиля; управление ПИИ с долей иностранного капитала менее 25%; совершенствование системы проверки финансовой состоятельности инвесторов и механизма регистрации иностранного капитала; требования по рассмотрению отчетов о финансовой состоятельности и аудиторских отчетов; упрощение процедуры продажи капитала банкам.

Новое Уведомление вводит механизм контроля за деятельностью инвесторов, не создавших в Китае СП, но осуществляющих прямые иностранные инвестиции или сопутствующую деятельность путем использования специальных валютных счетов.

Иностранные инвесторы могут теперь в зависимости от необходимости открывать в Китае валютные счета 4 видов: инвестиционные, закупочные, расходные и гарантийные. Инвестиционный счет открывается в случае, если инвестор вкладывает капиталы в подрядные работы, проекты совместной разведки и освоения ресурсов или осуществляет рискованные инвестиции в создание производства. Заявление на открытие счета принимается после получения инвестором свидетельства на право деятельности неюридического лица. Закупочный счет открывается при приобретении права пользования землей, а также при покупке недвижимости, приборов, оборудования и проч. Счет открывается после вступления в силу контракта на покупку. Расходный счет открывается при осуществлении маркетинговых исследований, планирования и подготовительных работ к открытию инвестором своих структур. Гарантийный счет открывается в случае, если инвестору до осуществления инвестиций необходимо на основании соответствующих положений или статей контракта предоставить внутрикитайским структурам определенную сумму в качестве финансовой гарантии. Для открытия такого рода счетов необходимо подать в валютное управление по месту регистрации инвестиционного проекта документы, подтверждающие легальность инвестиций, после чего валютным управлением определяется предельная сумма счета, срок его действия и сфера его применения. Капитал может быть зачислен на счет только в безналичной форме.

В качестве источников инвестирования могут использоваться средства с безналичных индивидуальных счетов нерезидентов, открытых в Китае (после утверждения ГАВК КНР), или капиталы на оффшорных счетах, открытых в уполномоченных китайских банках (без утверждения ГАВК КНР). Уведомление устанавливает перечень дополнительных источников финансирования при создании ПИИ, среди которых резервы ПИИ, нераспределенные прибыли и проценты от акций. Ранее иностранные инвесторы могли использовать для осуществления инвестиций только наличную иностранную валюту, материальные ценности, неосязаемые активы и прибыли в китайской валюте — жэньминьби.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

«Чжунго вайхуэй гуаньли», №3. 2003г.

Открытие фондового рынка является неизбежным выбором, обусловленным необходимостью подключения экономики государства к мировой экономике. С начала проведения политики открытости внешнему миру экономика КНР достигла выдающихся успехов, на этом фоне активно развивался процесс открытия фондового рынка КНР. Появилось новое поколение предприятий, акции которых котируются на внутреннем и внешнем рынках. Эти предприятия — крупные по своим масштабам, с хорошей репутацией, их бизнес диверсифицирован и они обладают международной известностью. Общая стоимость внутреннего рынка акций исчисляется 4,65 трлн. юаней. Сближаясь с международным рынком, внутренний рынок ценных бумаг постепенно становится более открытым, активизируется свободный оборот фондового капитала.

Открытие фондового рынка означает его открытие для внешнего мира и может быть разделе-

но на полное и частичное открытие. Суть процесса открытия фондового рынка заключается в следующих трех моментах. Во-первых, это интернационализация биржевого финансового капитала, что означает эмиссию ценных бумаг иностранными и международными финансовыми структурами на национальном рынке, а также эмиссию ценных бумаг национальными финансовыми структурами на международном рынке. Во-вторых, интернационализация фондовых вложений, т.е. разрешение иностранным инвесторам вкладывать средства в национальные ценные бумаги, а также национальным инвесторам покупать иностранные ценные бумаги. В-третьих, интернационализация фондовых структур и их бизнеса, т.е. выход иностранных компаний, осуществляющих фондовые операции, на национальный рынок.

Открытость национального рынка ценных бумаг позволяет ему идти по пути интернационализации, способствует росту масштабов и улучшает показатели оборота. Растет число субъектов фондового рынка, улучшается процесс общения эмитентов, инвесторов, бирж и регулирующих органов со своими партнерами за рубежом. Однако сопутствующий рост интенсивности трансграничных финансовых потоков и обменных операций может также оказать негативное влияние на состояние международного платежного баланса, стабильность курса национальной валюты, реализацию внутренней денежной политики и финансовый контроль, особенно при неустойчивом положении финансовой инфраструктуры, неосторожном регулировании, шансы возникновения системных рисков в финансовой сфере могут увеличиться. Поэтому открытие фондового рынка отнюдь не обязательно приведет к росту в экономике, эффективность этого шага во многом будет зависеть от успехов в планировании, процессе реализации и координации с политикой в других отраслях экономики.

Открытие фондового рынка не обязательно приведет к открытости капитальных счетов. МВФ в своих соглашениях определяет в качестве обязательств государств конвертируемость по текущим операциям, но не требует конвертируемости по капитальным счетам. Открытие рынка финансовых услуг и капитальных счетов по обязательствам, связанным со вступлением КНР в ВТО — вопросы из двух областей. Исходя из истории развития рынков ценных бумаг некоторых стран, можно осуществлять полное или частичное открытие фондового рынка при том, что капитальные счета открыты полностью либо частично или не открыты вовсе. В то же время необходимо понимать, что открытие фондового рынка и капитальных счетов являются взаимозависимыми процессами. Открытие фондового рынка способствует постепенному открытию капитальных счетов, играет роль катализатора; одновременно открытие капитальных счетов является необходимым условием для осуществления полного открытия фондового рынка. Впрочем, контроль за капитальными счетами в определенной степени способствует росту сопротивляемости финансовой системы внешним рискам, формирует условия для упорядоченного открытия рынка ценных бумаг.

С целью сдерживания финансовых рисков, связанных с трансграничным оборотом фондового капитала, большинство стран и регионов в начале

процесса открытия фондовых рынков принимали определенные контролирующие меры, которые можно разделить на два вида. Во-первых, — это прямой административный контроль, который означает прямое запрещение, количественное лимитирование и другие формы, с помощью которых ограничиваются капитальные сделки, выплаты и переводы. Второй вид мер — это косвенное управление на основе рыночных механизмов, которое включает в себя порядок двойной (или более) процентной ставки, взимание дополнительных налогов в отношении трансграничных финансовых оборотов, а также другие меры.

Описанные выше меры с точки зрения теории и стратегии обладают большой долей рациональности. Теоретически, меры по контролю могут частично восполнить несовершенство финансового рынка, связанного с задержкой развития. Стратегически, подобные меры могут содействовать противостоянию удару со стороны краткосрочного спекулятивного капитала и помочь избежать колебаний в переходный период на рынке ценных бумаг. Однако международный опыт показывает, что меры по контролю оказываются действенными лишь в короткий промежуток времени, особенно в период кризиса, но не могут гарантировать долговременную защиту фондовому рынку и тем более не способны заменить проводимую внутригосударственную реформу рынка ценных бумаг. Поэтому как выбрать научные, эффективные, целенаправленные меры по управлению оборотом транснациональных фондовых капиталов, по-прежнему остается важным вопросом.

С 90г. прошлого столетия в КНР произошли значительные сдвиги в области открытия рынка ценных бумаг внешнему миру, соответствующие китайские структуры, оформив формальности, могут выпускать ценные бумаги на международном рынке, что делает возможным говорить о частичной интернационализации финансовых рынков. На конец авг. 2002г. количество китайских предприятий, акции которых котировались на внешних рынках, достигло 67. Одновременно наличие рынка акций категории В может частично удовлетворить потребности иностранных инвесторов во вложениях в китайские акции. Несмотря на то, что это не затрагивает вопросы контроля денежных переводов, развитие этого рынка является важным шагом в области интернационализации отрасли. Помимо этого, некоторое количество фондовых структур с совместным капиталом, накапливая практический опыт, становятся все более зрелыми, являясь бесспорным доказательством интернационализации китайских фондовых коммерческих организаций, а также данного вида деятельности.

Процесс открытия фондового рынка внешнему миру находится пока еще на начальной стадии развития, невозможно за ограниченное время выйти на уровень всестороннего открытого рынка ценных бумаг. Это определяется реальной экономикой и финансовым развитием. В настоящее время система правового обеспечения финансовой отрасли и соответствующие механизмы мониторинга и управления еще далеки от совершенства, проблема невозвращаемых кредитов банковской системы стоит достаточно остро, в области финансовых потоков следует навести порядок. Кроме того, хозяйствующие субъекты на микро-

экономическом уровне еще не обладают достаточным опытом, роль рынка в отношении процентных ставок и обменного курса должна быть повышена.

Несмотря на то, что Китаю удалось сосредоточить значительные валютные резервы, они все равно недостаточны для того, чтобы обеспечить гарантию компенсации отрицательных последствий в случае, если после полного открытия рынка ценных бумаг образуется утечка капитала и страна станет мишенью атаки финансовых спекулянтов. Что касается рынка ценных бумаг, основной проблемой является его скромный масштаб и спекулятивная направленность. Рынку недостает специализированных институциональных инвесторов и компаний — держателей крупных пакетов акций. Качество корпораций, представленных на рынке, далеко от идеального, посреднические структуры недостаточно организованы, все это является серьезными препятствиями на пути подключения китайского рынка ценных бумаг к мировой экономике. Поэтому в условиях, когда вышеназванные проблемы не получили какого-либо решения, не следует давать излишне оптимистичных оценок процессу открытости фондового рынка КНР. Разумеется, ряд вопросов может быть решен (или ускорен) в рамках процесса открытия рынка ценных бумаг.

В КНР установлен строгий контроль за трансграничными движениями капитала, связанными с операциями на фондовом рынке. Этот контроль обеспечивается, главным образом, административными мерами, включая контроль за биржевой деятельностью и контроль за обменными операциями. Контроль за биржевой деятельностью представляет собой контроль за международными расчетами по операциям с ценными бумагами, открывая или закрывая доступ иностранцев на китайский рынок и регулируя деятельность китайских компаний. Целью контроля за обменными операциями является отслеживание связи между операциями по обмену иностранной валюты и движениями капитала на китайский фондовый рынок и вовне.

Несмотря на то, что в КНР отсутствуют в полном объеме условия для открытия фондового рынка, политика уклонения от открытости из опасений внешней угрозы неразумна и неприемлема, особенно после вступления в ВТО, когда уже взяты обязательства по открытию национального рынка ценных бумаг. Эти обязательства касаются рынка акций категории «В», совместных структур по работе с ценными бумагами, услуг по управлению активами и др. и будут способствовать дальнейшему продвижению политики открытости фондового рынка. Учтявая это, открытие китайского рынка ценных бумаг должно отталкиваться от реальной ситуации, связанной с развитием экономики и финансов, принимать во внимание развитие рынка и задачи по предотвращению рисков. Процесс должен проходить поэтапно и упорядоченно.

1. В том, что касается очередности мероприятий процесса открытости, отталкиваясь от международного опыта, следует придерживаться «четырех приоритетов», а именно: предоставление услуг по работе с ценными бумагами должно предшествовать торговле ценными бумагами, ослабления контроля над биржевой деятельностью должно

предварять ослабление контроля над обменными операциями, приход иностранных инвесторов должен состояться раньше, чем выход китайских инвесторов на зарубежные рынки, финансовые структуры следует освободить от ограничений раньше, чем небанковский сектор и индивидуальные инвесторов.

2. Что касается модели открытости, на современном этапе для рынка ценных бумаг КНР приемлемой является только опосредованная открытость, т.е. иностранным инвесторам не должно быть предоставлено право покупки ценных бумаг на китайском фондовом рынке. Им должна быть дана лишь возможность проведения операций на рынке ценных бумаг через инвестиционные фонды. Многие страны и регионы мира такие, как Южная Корея, Малайзия, Тайвань и другие пользуются подобной косвенной моделью открытости и уже накопили немало ценного опыта. Впоследствии по мере развития процесса открытости можно будет перейти к т.н. ограниченной прямой открытости, т.е. иностранцам будет разрешено покупать ценные бумаги на внутреннем рынке, однако в отношении сфер и пропорций этих инвестиций будут действовать ограничения. На заключительном этапе и эти ограничения будут сняты, что позволит перейти к полной открытости рынка.

3. Говоря о методах процесса открытости, Китаю следует применять режим QFII и рассмотреть возможность применения режима QDII, CDR и др. Эти инструменты в основном применяются институциональными инвесторами или компаниями, акции которых котируются на бирже.

В целом, контролирующим органам государства следует усилить координацию сотрудничества, обеспечить благоприятную правовую основу для процесса открытия рынка ценных бумаг. Необходимо поднять на новый уровень эффективность контрольных мероприятий и действий по предотвращению рисков, наладить каналы обмена информацией, создать систему предупреждения рисков в сфере обращения краткосрочного капитала с целью успешной реализации задач по открытию фондового рынка страны.

По официальным данным Народного банка Китая, на конец фев. 2003г. остатки по сберегательным вкладам населения во всех банках страны составили 10,3 трлн. млрд. юаней, то есть увеличились на 18% относительно сопоставимого периода в 2002г.

СТРАХОВОЙ РЫНОК

«Цзинжун шибао», 20.04.2003г.

По сообщению председателя Комитета по регулированию страховой деятельности Китая, сбор страховой премии в 2002г. составил 305,31 млрд. юаней, что на 44,7% больше показателя 2001г. В 2002г. получен самый быстрый рост за последние несколько лет. Доля страхования по отношению к ВВП выросла с 2,2% до 3%. Сбор премии на душу населения составил 337,6 юаня, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 68,8 юаня. Сбор премии по имущественным видам страхования составил 77,83 млрд. юаней (25,5% от общего сбора премии. Рост по сравнению с предыдущим годом составил 13,6%). Сбор премии по личному страхованию (вместе с жизнью) составил 227,48 млрд. юаней, или 74,5% общего сбора премии (рост — 59,8%). Убыточность китайских страховых компа-

ний составила — 70,67 млрд. юаней, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 18,1%. Средняя убыточность страхового рынка составила чуть больше 23%. Общий капитал страховых компаний в 2002г. увеличился на 41,4% и составил 649,41 млрд. юаней.

Страховым рынком Китая уплачено налогов с деятельности на 8 млрд. юаней. Наиболее важные моменты страхового рынка в 2002г.:

1. Государственные компании КНР официально объявили о подготовке к акционированию и подали соответствующие заявки.

2. В течение года проводилась реструктуризация рынка страхования автомобильного транспорта. В дек. 2002г. ВСНП одобрил новые условия страхования и утвердил тарифы большинства компаний, работающих в данном направлении. С 1 янв. 2003г. новые условия вступили в силу. На сегодня в Китае в личном пользовании находится более 70 млн. автомобилей, из них только 20 млн. застраховано.

3. В окт. 2002г. ВСНП приняло поправки к «Закону о страховании», вступившем в силу в янв. 2003г. В новый Закон добавилось 6 Статей (их стало 158), в 33 из них внесены изменения, касающиеся в основном страховых агентов, фондов и органов страхового надзора.

4. 2002г.— первый год работы страхового рынка в рамках ВТО. В фев. 2002г. прошел первый съезд страховщиков с участием иностранных компаний. Шести иностранным страховщикам и 15 СП с их участием выданы лицензии на ведение страховой деятельности. Трём страховщикам разрешили страховую деятельность в Пекине, Тяньцзине и Даляне. Впервые получили разрешение на открытие филиалов иностранные перестраховочные компании «Мюнхен Ре» и «Свис Ре».

Показатели ведущих страховых компаний Китая в 2002г.

1. China Life. Сбор премии составил 128,719 млрд. юаней, что составляет 56,59% рынка жизни и 42,16% общего объема сбора премии. — Рост по сравнению с предыдущим годом — 58,3%.

2. PICC. Сбор премии составил 54,81 млрд. юаней — 70,42% по имущественному страхованию, или 17,95% страхового рынка. Рост по сравнению с 2001г. составил 8,44%, однако, доля в общем сборе премии снизилась на 6%. Более чем на 3% снизилась и доля Компании в имущественном страховании. Убыточность компании увеличилась и составила 54,43%.

Компания открыла филиал в Гонконге и представительство в Нью Йорке. На протяжении последних двух лет компания проводила активную реструктуризацию и вела подготовку к акционированию. 23 дек. Проект акционирования Компании получил одобрение Госсовета КНР. Планы компании на 2003г. предусмотрено увеличение сбора премии на 5%.

3. Ping An. Сбор страховой премии 61,8 млрд. юаней (рост по сравнению с 2001г. составил 33%, то есть имело место снижение темпов роста более чем в два раза). Имущественное страхование — 8,32 млрд. юаней (рост — 28,1%), личное страхование — 53,48 млрд. юаней (рост 33,8%). Доля компании на страховом рынке Китая — 20,24% (снижение на 2%). В окт. 2002г. корпорация HSBS за 600 млн. долл. приобрела 10% акций компании и стала ее третьим иностранным акционером.

4. China Pacific. Сбор премии — 35,65 млрд. юаней, из них страхование жизни — 25,35 (рост 74,19%), по имуществу — 10,3 (рост 20,59%). Рост сбора премии, по сравнению с предыдущим годом составил 54,36%. Чистая прибыль компании выросла на 30,4% и составила 459 млн. юаней. Характерно, что рост прибыли на протяжении последних 5 лет превышает 30%. Доля компании на рынке — 11,67%.

5. China Re. Сбор премии — 19,18 млрд. юаней, из них: 17,91 млрд. по обязательному перестрахованию и 1,27 млрд. по коммерческому перестрахованию (рост по коммерческому перестрахованию составил более 76%, а по обязательному — 14,8%). Общий рост по сравнению с 2001г. составил 17,5%. Общий капитал компании на конец года составил 20,76 млрд. юаней. Прибыль компании составила 580 млн. юаней. Ожидается, что только снижение обязательного перестрахования в 2003г. с 20 до 15% принесет минус компании в 500 млн. долл., который будет компенсироваться за счет коммерческого перестрахования. В текущем году компания будет акционирована.

Заслуживают особого упоминания и компании, демонстрирующие высокие темпы роста сбора премии:

1. Xinhua Life. Сбор премии — 7,983 млрд. юаней. Рост по сравнению с прошлым годом составил 247,3%. Компания занимает 4 место на рынке жизни с долей 3,51%.

2. Taikang Life. Сбор премии — 6,5 млрд. юаней. Рост на 305%. Анализируя ситуацию на рынке страхования необходимо отметить высокий рост сбора премии. По результатам 2002г. Китай превысил план 2005г. (в 2000г. страховой рынок планировал развитие с ежегодным ростом в 12% или 0,1% от ВВП. Сбор премии на 2005г. — 280 млрд. юаней).

На янв. съезде 2003г. страховщиков Китая председателем Комитета по регулированию страховой деятельности У Динфу определены первоочередные задачи 2003г.: оказание всестороннего содействия процессу акционирования государственных компаний, увеличение капитализации страховых компаний, активизация реформ по управлению страховыми резервами, повышение уровня безопасного и эффективного их использования страховых резервов.

БАНКОВСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

«Чжунго цайцзинбао», 07.03.2003г.

China Daily, 17.03.2003г.

В 2002г. бюджетные доходы КНР составили 1891,4 млрд. юаней (230 млрд. долл.), что стало значительным достижением китайской экономики. За этой цифрой кроется усиление реальной экономической силы государства, международной конкурентоспособности и возможности противостоять экономическим рискам. В 1997г. доходы государства составляли лишь 865,1 млрд. юаней, а с 1997 по 2002г. ежегодно увеличивались на 205,3 млрд. юаней. В 1997г. доходы бюджета достигали всего 11,6% ВВП, на сегодняшний день этот показатель вырос до 18%. Ситуация, связанная с исполнением бюджета в 2002г. характеризовалась тем, что факторы, способствующие росту доходов, имели ограниченное действие, а факторы сокращения доходов были на подъеме.

Выполнение обязательств, связанных со вступлением КНР в ВТО обусловило снижение общего

уровня таможенных пошлин с 15,3% до 12%; ставка гербового налога, взимаемого при осуществлении фондовых операций сократилась с 4% (акции типа А) и 3% (акции типа В) до 2% в обоих случаях; налог с оборота на финансовое страхование снизился с 7% до 6% и т.п. Что касается расходов, то возросли финансовые затраты на осуществление некоторых ключевых проектов.

В условиях, когда доходы государства оказывались значительно ниже запланированных в бюджете, а расходы, в свою очередь, сильно превысили показатели, запланированные бюджетом, в КНР были реализованы эффективные меры и реформы, проводилась активная финансовая политика как на макро — так и на микроэкономическом уровне. Результатом этой деятельности стало достижение столь высоких показателей. Минфин КНР выполнил 5 задач, поставленных в 1998г., а именно: заложить базу общественной финансовой системы; к 2003г. повысить доходы бюджета до 20% ВВП страны; осуществлять работу по реформированию налоговой базы; начать формирование системы социальных гарантий с китайской спецификой.

Народный банк Китая (НБК) был учрежден в 1948г. в результате слияния Банка Хуабэй, Банка Бэйхай и Сельскохозяйственного банка Сибэй. В сент. 1983г. на НБК согласно решению Госсовета КНР были возложены обязанности Центрального банка.

Также в 1983г. функции НБК по коммерческим кредитам были отданы созданному Торгово-промышленному банку Китая. В окт. 1992г. функции НБК по контролю за рынком ценных бумаг были переданы созданной Государственной комиссии по регулированию рынка ценных бумаг.

В марте 1995г. на третьем пленарном заседании ВСНП 8 созыва был утвержден Закон КНР о Народном банке КНР, который узаконил статус НБК как Центрального банка Китая. В нояб. 1998г. была создана Государственная комиссия по регулированию в сфере страхования и контролирующим функции в этой области перешли от НБК к данной Комиссии.

В марте 2003г. на первой сессии ВСНП 10 созыва был утвержден план реорганизации правительства, включающий создание Государственной комиссии КНР по регулированию банковской деятельности. Комиссия учреждена с целью регулирования деятельности банков, компаний по управлению фондами, трастовых фондов и других депозитарных финансовых учреждений.

Китайские законодатели представили план масштабной реорганизации правительства, согласно которому функции регулирования банковской деятельности от Центрального банка переходят к созданной комиссии.

Власти надеются, что учрежденная Госкомиссия КНР по регулированию банковской деятельности сможет осуществлять более жесткий контроль за местными банками, деятельность которых отягчена невозвращаемыми кредитами, ускорить реформы и снизить финансовые риски, а также предложит более эффективную денежную политику для стабилизации китайской валюты и поддержания экономического роста. Разделение обязанностей

Главный успех реформ — это то, что проведена черта между монетарной политикой и банковским

контролем. Согласно мнению экономистов, долговременное переплетение функций уже стали снижать их эффективность. «С другой стороны, денежная политика должна больше полагаться на рыночные инструменты, как, например, открытые операции на рынке вместо смягчения или ужесточения банковского контроля,» — говорит Вэй Цзянин, представитель Исследовательского центра развития при Госсовете КНР.

Увеличение денежной массы и предоставления займов, которые имели место в 1992 и I пол. 1993г., в результате слабого финансового контроля, чуть было не привели к финансовому хаосу. Когда в конце 1993г. власти приняли необходимые меры для наведения порядка, одной из таких мер было решение урегулировать денежную массу с помощью ужесточения банковского контроля. «С другой стороны, когда что-то в области регулирования банковской деятельности идет не так, мы не должны «затыкать дыры» деньгами,» — продолжает г-н Вэй, являющийся сторонником разделения банковского регулирования и денежной политики. «Значительный пласт долгов в китайских коммерческих банках и сельских кредитных кооперативах годами просто списывался одновременно с увеличением предоставления повторных кредитов Народным банком Китая.»

Многие эксперты, признавая тот факт, что разделение функций может улучшить эффективность регулирования в банковской сфере и проведения денежной политики, выражают неуверенность по поводу цены, которую придется заплатить за проведение данных мер. Только лишь создание отделений Госкомиссии КНР по регулированию банковской деятельности (в статусе министерства) в 320 городах, в которых находятся офисы Народного банка Китая, может стоить десятки миллиардов юаней (с учетом затрат на здания, персонал и оборудование). В случае же возникновения вопросов по финансовой несостоятельности банков, взаимоотношения между Народным банком Китая и Госкомиссией будут приравнены к отношениям между министерствами, что также не будет способствовать быстрому урегулированию проблем.

В мире нет единого мнения по вопросу должен ли процесс регулирования банковской сферы быть независим от денежной политики. Две трети государств-участников Организации экономического сотрудничества и развития совмещают выполнение этих задач силами одного учреждения. Ожидается, что учрежденная Комиссия будет успешно выполнять свои обязанности. Ее формирование планируется осуществить на базе Департамента регулирования банковской деятельности НБК. Однако до сих пор не ясно, чем будет отличаться методология регулирования вновь созданного органа от существовавшей до недавнего времени.

Представители властей и эксперты заявляют о том, что усилия Центрального банка в отношении контроля за банковской сферой были достаточно успешными. Доля безнадежных кредитов в финансовых структурах КНР сократилась за последние пять лет с 26% до 19,8% в 2002г. Однако в методах и подходах по оценке этих безнадежных кредитов присутствовали и слабые моменты. В этой связи Комиссии должна выработать политику подбора персонала, а также уделять больше внимание оценке рисков.

Нерешенным остался вопрос, кто же будет контролировать деятельность появляющихся холдинговых компаний, которые при помощи разных филиалов обходят законодательные барьеры, разделяющие банковскую и страховую деятельность, а также операции с ценными бумагами. Государственная комиссия по регулированию банковской деятельности создана для того, чтобы осуществлять надзор за банками, компаниями по управлению фондами, трастовыми компаниями и другими депозитарными финансовыми структурами. Таким образом образуются «дыры» в регулировании.

Не совсем понятно, каким образом НБК в будущем собирается добиваться целей монетарной политики. Тем не менее, разделение функций уже приносит свои результаты.

Инфляционные опасения препятствовали увеличению Центральным банком денежной массы в целях поддержания роста. Банк дважды поднимал ежегодные показатели роста денежной массы в прошлом году, частично благодаря стремительному увеличению кредитов. В текущем году НБК установил данный показатель на уровне 16%, т.е. уровне реального роста денежной массы в прошлом году.

Некоторые экономисты считают, что уже имеются признаки изменения отношения Народного банка Китая к росту денежной массы. По их мнению, предотвращение рисков не должно быть основной целью денежной политики. Результатом осуществления этой задачи стало бы только чрезмерное ограничение денежной массы, но проблема до сих пор не решена.

Индекс потребительских цен понижался в течение фактически всех последних лет, вызывая опасения возможной дефляции. «За прошедшие несколько лет мы столкнулись с весьма сложными обстоятельствами, однако, как ни странно, финансовые показатели улучшались год от года», — говорит старший советник НБК. «Можем с гордостью признаться, что мы проводили эффективную денежную политику.»

Создание Комиссии, теоретически, вывело Народный банк Китая из участия в банковском регулировании, однако аналитики требуют реформ, которые предоставят Народному банку Китая возможность более высокого уровня независимости с целью отделения его от политического влияния. НБК попадает в подчинение Госсовета КНР.

В последнее время усиление независимости центральных банков стало мировой тенденцией. Такие относительно консервативные страны.

БАНКОВСКИЙ КОНТРОЛЬ

«Цайцзин шибao», 05-07.05.2003г.

В соответствии с решением первой сессии ВСНП 10 созыва (март 2003г.) «О проекте реформы структуры Госсовета КНР» в Китае создан Комитет по регулированию банковской деятельности (далее «Банковский комитет»), которой переданы ранее выполнявшиеся Народным банком Китая (Центральным банком КНР) функции контроля за деятельностью банков, компаний по управлению финансовыми активами и других сберегательных учреждений. Комитет начала свою работу с 28 апр. 2003г.

Данная мера знаменует собой очередной этап реформы системы банковского контроля. На пре-

дыдущих этапах происходил постепенный переход от концентрации всех вопросов финансового контроля в руках Народного банка Китая, закрепленной в «Законе КНР о Народном банке Китая» 1995г., к осуществлению раздельного управления сферами банковской деятельности, страхования и ценных бумаг. В 1998г. из компетенции НБК был выведен контроль за деятельностью в последних двух сферах, и соответствующие функции были переданы Комитету по контролю в сфере страхования и Комитету по контролю над ценными бумагами. Таким образом, до последнего времени в руках НБК из контрольных функций оставалось лишь регулирование деятельности банковских учреждений, пока не было принято решение о создании для этих целей отдельной структуры. Предполагается, что это поможет финансовой системе Китая лучше адаптироваться к новым реалиям после вступления в ВТО и внедрить передовые методы контроля, принятые в международной практике.

Сфера деятельности Банковского комитета охватывает: выработку положений по регулированию деятельности банковских институтов; утверждение создания банков, прекращения и различных изменений в их деятельности, учреждения их филиалов; определение сферы деятельности банковских институтов; отбор руководящего состава; организацию проверок на местах.

Особые надежды возлагаются на новый орган в плане снижения доли безнадежных долгов, в особенности в четырех банках — Торгово-промышленном, Строительном, Сельскохозяйственном банках и Банке Китая, в которых в 2001г. она составляла около 26%. В 2002г. данный показатель снизился на 4,5 процентных пункта. Планируется, что к 2005г. доля безнадежных долгов уменьшится до 15%. С этой целью три года назад были созданы четыре компании по управлению финансовыми активами, которым было передано безнадежных долгов на 1,4 трлн. юаней (168 млрд.долл.).

Вторым приоритетом деятельности Банковского комитета будет активизация реформы коммерческих банков. Планируется предпринять меры по совершенствованию методов управления банками с тем, чтобы они могли эффективно конкурировать с другими субъектами рынка, предлагающими финансовые услуги. Главными препятствиями к этому являются значительная доля безнадежных долгов, низкая прибыльность и качество обслуживания в коммерческих банках.

Третьим направлением деятельности Банковского комитета должна стать реформа сельских кредитных кооперативов, которые в настоящее время являются главными кредитными институтами в сельской местности, поскольку государственные коммерческие банки в последние годы концентрируются в основном на более прибыльных операциях в крупных городах. Суть реформы будет состоять в более четком определении вопросов собственности, улучшении внутреннего контроля и повышении качества обслуживания кредитных кооперативов. Предыдущие попытки реформирования состояли либо в объединении небольших кооперативов в более крупные, либо в их трансформации в коммерческие банки. Одним из примеров может служить создание коммерческого банка в пров. Чжэцзян в Восточном Китае в апр. 2003г. путем акционирования сельского кредитного кооператива.

Три департамента банковского контроля, входящие в структуру Банковского комитета, будут осуществлять регулирование по следующим направлениям: 1 департамент будет заниматься государственными коммерческими банками и компаниями по управлению активами; 2 — акционерными коммерческими банками и городскими коммерческими банками; 3 — политическими банками, почтово-сберегательными институтами и иностранными банками.

Председателем Банковского комитета назначен Лю Минкан, возглавлявший с фев. 2000г. по март 2003г. Банк Китая. Лю Минкан является членом нескольких внутрикитайских и международных финансовых организаций: вице-президентом Совета Института международных финансов, членом Международного консультационного совета Daimler Chrysler, директором Консультационного совета Школы экономики и управления университета Цинхуа и Почетным директором Международного финансового центра Фуданьского университета. Имеет степень МВА лондонского института City, в нояб. 2000г. получил степень почетного доктора. На 16 Съезде КПК входил в Центральный Комитет.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

«Вайхуэй гуаньли», №5, 2003г.

По итогам 2002г. состояние международного платежного баланса КНР удовлетворительное. Достигнуто положительное сальдо как по счету текущих операций, так и по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. При этом сумма положительного сальдо по счетам текущих операций по итогам 2002г. составила 35,42 млрд.долл., в то время как в 2001г. года оно составляло всего 17,41 млрд.долл., т.е. рост составил 103,5%. Эксперты объясняют это, главным образом, ускоренным ростом китайского экспорта в 2002г. по сравнению с импортом.

В то же время сумма положительного сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами составила в 2002г. 32,29 млрд.долл., что было на 7,2% меньше уровня 2001г. (34,78 млрд.долл.). Это является следствием роста отрицательного сальдо по статье портфельных инвестиций до 10,34 млрд.долл. и возникновения отрицательного сальдо по статье прочих инвестиций до 4,11 млрд.долл. (где рост торговых кредитов составил 56,4%).

По данным международного платежного баланса КНР, китайский экспорт 2002г. составил 325,65 млрд.долл. (прирост относительно 2001г. 22,4%), импорт 281,48 (+21,3%); положительное сальдо при этом составило 44,17 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2001г. на 29,8%.

Наблюдается рост отрицательного сальдо в торговле услугами. За 2002г. доходы и расходы по статьям услуг составили 39,75 млрд.долл. и 46,53 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2001г. на 19,2% и 18,5% соответственно. Отрицательное сальдо увеличилось на 14,4% и достигло 6,78 млрд.долл.

Отрицательное сальдо «по доходам от инвестиций и оплаты труда» уменьшилось относительно 2001г. на 22,3% и составило 14,95 млрд.долл. По «текущим трансфертам» наблюдалось значительное увеличение положительного сальдо — на 52,8% до 12,98 млрд.долл.

Объем «фактически использованных иностранных инвестиций КНР», согласно международному платежному балансу, увеличился на 12,6% и составил 52,74 млрд.долл. При этом «прямые инвестиции КНР за рубежом» уменьшились на 60% и составили 2,85 млрд.долл.

Достижение положительного сальдо «по счету текущих операций» и «по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами» способствовало наращиванию международных резервов Китая; в т.ч. валютные резервы КНР за 2002г. выросли на 75,51 млрд.долл. (из них государственные валютные резервы в иностранной валюте увеличились на 74,24 млрд.долл.). На конец 2002г. валютные резервы КНР составляли 286,41 млрд.долл.

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

China daily, 17.03.2003г.

Китайским частным предприятиям — значительной силе, стимулирующей китайскую экономику — необходимо предоставить более широкий доступ на рынки различных отраслей. Большие возможности для развития частного сектора крайне важны для поддержания высоких темпов развития экономики, а также для создания новых рабочих мест. Актуальным стало открытие финансового рынка для частных предприятий. Путем учреждения небольших частных банков можно было бы эффективно решать проблему недостатка финансирования в частном секторе.

Рост объемов госинвестиций имеет свои пределы, как и внутреннее потребление, ограниченное низкими доходами жителей сельской местности. Многие относят 8% рост ВВП в прошлом году на счет госполитики, нацеленной на стимулирование экономики путем инвестиций. Однако растущая динамика частного сектора также стала важным фактором экономических достижений. Ежегодный объем ВВП в частном секторе составляет треть ВВП КНР. Только теоретически он является важной частью системы предоставления рабочих мест для рабочей силы, высвободившейся в результате реформы госпредприятий, а также для преобладающих из сельской местности мигрантов, что однако не находит подтверждения в последние годы — наоборот, имеет место тенденция падения нового вовлечения трудоспособного населения на малых частных предприятиях.

Развитие частного бизнеса по-прежнему сдерживается рядом моментов, включая ограничение доступа к некоторым отраслям (например, банковский и страховой сектор) и недостаточную поддержку со стороны финансовых институтов.

Изыскивая пути решения проблемы нехватки средств частных компаний, не стоит полагать, что государственные банки будут прилагать усилия для поддержания негосударственных компаний. Крупные банки заинтересованы в больших корпорациях, в то время как негосударственный бизнес не отличается крупными масштабами. В этом случае следовало бы рассмотреть возможность развития небольших частных банков, обслуживающих местный бизнес с тем, чтобы облегчить проблему нехватки средств частников.

Банковская сфера практически закрыта для доступа частных фирм. Так, в КНР существует лишь один негосударственный банк — Китайский банк «Миньшэн», учрежденный в 1996г.

За 1996-01гг. количество таких предприятий увеличилось с 443 тыс. до 1,323 млн., что означает ежегодное их увеличение на 24,5%. При этом количество занятой на них рабочей силы возросло с 8,022 млн. чел. до 31,703 млн. чел., ежегодно увеличиваясь на 31,6%. Капитал этих предприятий вырос с 304,3 млрд. юаней до 1,407 трлн. юаней с ежегодным приростом в 35,8%. И, наконец, объем годовых доходов увеличился с 411 млрд. юаней до 3,188 трлн. юаней, что означает рост на 50,6% в год. За 5 лет все вышеуказанные показатели увеличились в среднем в 4 раза.

С ростом масштабов деятельности малых и средних предприятий повысилось и их место в национальной экономике. На конец 2001г. малые и средние предприятия составляли 43,7% от общего числа предприятий в стране; по сравнению с 1996г. их доля выросла на 26,9%. Доля занятой на этих предприятиях рабочей силы составила в 2001г. 19,2% от общего числа занятых на предприятиях страны, увеличившись по сравнению с 1996г. на 14,8%. Капитал малых и средних предприятий составил в 2001г. 10,3% от общего объема капитала предприятий страны; его доля увеличилась за 5 лет на 7%. В объеме годовых доходов они занимают долю в 13,2%, что на 11,2% больше, чем в 1996г.

За последние пять лет несколько оптимизировалась структура отраслевого размещения малых и средних предприятий. На конец 2001г. большая часть их была сосредоточена в производящих отраслях, оптово-розничной торговле и общественном питании. По сравнению с 1996г. доля предприятий, работающих в производящих отраслях, снизилась, а доля торговых предприятий и предприятий общепита возросла; особенно быстрыми темпами росло число предприятий сферы услуг, главным образом, новых ее отраслей.

В 2001г. 639 тыс. малых и средних предприятий или 48,3% работали в производящих отраслях, что на 11% меньше по сравнению с 1996г. В оптово-розничной торговле и общепите было занято 29,9% или 396 тыс. предприятий, что на 7% больше 1996г.

С ростом уровня жизни населения постепенно возрастает спрос на продукцию сферы услуг, поэтому особенно активно в последние годы росло число предприятий в сфере недвижимости, туризме, рекламном деле, консультационных услугах, услугах с использованием вычислительных машин и т.д. С 1996г. по 2001г. количество малых и средних предприятий в сфере недвижимости увеличилось с 1,562 тыс. до 22,024 тыс., что означает ежегодный рост в среднем на 69,6%. Число предприятий сферы туризма выросло со 125 до 2,496 тыс., увеличиваясь на 82% в год. Количество предприятий, занимающихся рекламой, выросло с 2 тыс. до 17 тыс. с ежегодным приростом в 49%. Число предприятий в сфере предоставления нотариальных, правовых, бухгалтерских, аудиторских, статистических и т.п. услуг, увеличилось с 225 до 10,415 тыс., что означает ежегодный рост на 115%. Количество малых и средних предприятий, оказывающих услуги с использованием вычислительных машин, возросло с 1 тыс. до 16 тыс. с приростом в 68,8% в год. Таким образом, темп увеличения числа предприятий в этих отраслях намного превосходит другие отрасли.

Претерпевает изменения и организационная структура малых и средних предприятий. На конец 2001г. число предприятий с количеством сотруд-

ников до 50 чел. составляло 90% от общего числа малых и средних предприятий или 1,1 млн.; тем не менее, их доля снизилась на 3,8% по сравнению с 1996г. Число предприятий с количеством сотрудников от 50 до 499 чел. в 2001г. составляло 123 тыс. или 9,3%, увеличившись за 5 лет на 3,6%. Число предприятий с количеством сотрудников более 500 чел. составляло 3,7 тыс., увеличившись в 16 раз; в т.ч. в 2001г. функционировало 17 предприятий с количеством сотрудников более 5 тыс. чел. по сравнению с 1 таким предприятием в 1996г.

Вырос и средний масштаб малых и средних предприятий. На конец 2001г. на таких предприятиях в среднем было задействовано 24 чел., в то время как в 1996г. — 6 чел. Средний объем капитала в 2001г. составлял 1,06 млн. юаней, что на 380 тыс. юаней больше по сравнению с 1996г. Средний годовой доход был равен 2,41 млн. юаней, что в 3,6 раза больше, чем 5 лет назад.

Размещены малые и средние предприятия довольно неравномерно. 953 тыс. или 72% таких предприятий находятся в восточных районах страны. С 1996г. их количество в данном регионе увеличилось на 707 тыс., что означает ежегодный прирост в 31,1% и на 6,6% превышает темп прироста в среднем по стране. По концентрации малых и средних предприятий первые пять мест занимают: пров. Цзянсу, пров. Чжэцзян, пров. Гуандун, Шанхай, Пекин, в которых расположены 658 тыс. или половина всех малых и средних предприятий страны.

В центральных регионах Китая расположены 230 тыс. или 17,4% малых и средних предприятий, что на 94 тыс. больше, чем в 1996г. Это означает ежегодный прирост в 11%, который на 20,1% ниже показателя прироста в восточных регионах страны. На западные регионы приходится всего 140 тыс. или 10,6% малых и средних предприятий, что на 79 тыс. больше, чем в 1996г. Ежегодный их прирост составлял 18,2%, что на 12,9% меньше показателя для восточных регионов. Наиболее медленными темпами растет число малых и средних предприятий в центральных регионах Китая, восточные же регионы, как и в других отраслях, лидируют по всем показателям.

Вслед за позитивными изменениями, происходящими в отраслевой и организационной структуре малых и средних предприятий, растет их конкурентоспособность на рынке и общая экономическая эффективность. На конец 2001г. объем годовых доходов предприятий в расчете на 1 сотрудника составлял 101 тыс. юаней, почти удвоившись по сравнению с 1996г. Производительность капитала в 100 юаней составляла в 2001г. 257 юаней, что на 39 юаней больше, чем 5 лет назад.

Малые и средние частные предприятия играют важную роль в трудоустройстве рабочей силы, сокращаемой с государственных и коллективных предприятий. Рост числа занятых на малых и средних предприятиях за 1996-01гг. на 23,68 млн. чел. значительно ослабил давление на рынке трудоустройства.

ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ

«Гоцин голи», №3, 2003г.

Материалом для статьи явился статистический опрос, произведенный в 2002г. среди ряда частных предприятий, компаний с иностранными инвестициями, а также предприятий с капиталом из Гонконга, Макао и Тайваня.

Результаты опроса показывают, что эти предприятия недостаточно активно применяют пенсионное страхование. Из 54% компаний в той или иной степени обеспечивающих своих работников пенсионным страхованием только в 1/3 оно распространялось на весь персонал, в остальных 2/3 — только на часть сотрудников. В среднем же степень охвата персонала пенсионным страхованием на таких предприятиях составляет 42,3%, в т.ч. на частных предприятиях — 29,4%, на предприятиях с участием иностранного и зарубежного китайского капитала — 65,7%.

В ряде случаев имеют место задолженности с выплатой сумм пенсионного социального страхования: в 17,2% частных компаний и в 10,3% компаний с иностранными и зарубежными китайскими инвестициями.

При этом предприятия с иностранными инвестициями участвуют в обеспечении пенсионного страхования более активно (73,2% компаний), чем частные национальные компании (45,5%). Значительную же часть последних составляют бывшие предприятия государственной и коллективной форм собственности.

Как правило, пенсионным страхованием охватываются руководство компаний, управляющий персонал, ядро технического состава и работники, заключившие трудовые соглашения. В ряде случаев для сотрудников среднего звена и выше применяется также коммерческое страхование. Не охваченными пенсионным страхованием остаются, как правило, временные работники, а также сотрудники, не заключавшие трудовых соглашений и работники с сельской пропиской.

Одну из основных проблем в данной сфере представляет отсутствие единых стандартов пенсионных отчислений. Так, в ряде районов установленная ставка составляет для предприятий — 21% от зарплаты персонала, для сотрудника — 8% зарплаты, в других же случаях эти ставки могут составлять 18% и 6% соответственно.

Серьезной проблемой является также отсутствие в данной сфере единого общенационального планирования или, по крайней мере, планирования на провинциальном уровне. Выработка и реализация плановых показателей пока происходит только на уровне районов, городов или даже уездов.

Активизации участия предприятий негосударственной формы собственности в пенсионном страховании препятствует также низкая степень осведомленности руководства компаний с целями и механизмом данного вида страхования. Бытуют сомнения, что пенсионные выплаты будут получены работниками после выхода на пенсию. В компаниях с преобладанием временных сотрудников данной проблеме вообще уделяется минимальное внимание.

Распространение пенсионного страхования сдерживается также и общей нестабильностью деятельности предприятий негосударственной формы собственности, в особенности, с сезонным производством, низким коэффициентом заключения трудовых соглашений и, зачастую, невозможностью предоставления даже базового социального обеспечения.

5 МЕСТО В МИРЕ ПО ВНЕШТОРГУ

«Гоцзи шанбао», 4 и 11.06.2003г.

По данным ГТУ КНР, в 2002г. Китай занял 5 место в мире по объемам экспорта, поднявшись на одну позицию в списке крупнейших экспортеров. Достигнутые в 2002г. объемы импорта позволили КНР занять шестое место в мире (как и в 2001г.). Среди десяти крупнейших импортеров и экспортеров в мире КНР занимает лидирующие позиции по темпам роста как экспорта, так и импорта.

По данным ВТО, экспорт КНР в 2002г. достиг 325,6 млрд.долл. (+22%), увеличив свою долю в мировом экспорте с 4,3% в 2001г. до 5,1% в 2002г. Первые четыре позиции занимают США, Германия, Япония и Франция (разница в объемах экспорта между Францией и Китаем составляет 3,9 млрд.долл.). На десятое место по итогам прошлого года вышла Венгрия, заняв место Гонконга.

Импорт КНР в 2002г. составил 295,2 млрд.долл. (+21%), что составило 4,4% от мирового товарооборота (в 2001г. — 3,8%).

Список стран — крупнейших экспортеров в 2002г.

	Место 2002г.	Место 2001г.	Экспорт млрд.долл.	Прирост %	% в мировом товарообороте
США.....	1	1	693,5	-5	10,8
Германия.....	2	2	612,2	7	9,5
Япония.....	3	3	416,0	3	6,5
Франция.....	4	4	329,5	2	5,1
КНР.....	5	6	325,6	22	5,1
Великобритания.....	6	5	275,9	1	4,3
Канада.....	7	7	252,5	-3	3,9
Италия.....	8	8	252,0	5	3,9
Нидерланды.....	9	9	243,4	5	3,8
Венгрия.....	10	213,2	12	3,3
В целом в мире.....	6432,9	4,4

Список стран-крупнейших импортеров в 2002г.

	Место 2002г.	Место 2001г.	Экспорт млрд.долл.	Прирост %	% в мировом товарообороте
США.....	1	1	1202,5	2	18,0
Германия.....	2	2	493,3	1	7,4
Великобритания.....	3	3	339,8	2	5,1
Япония.....	4	4	336,4	2	5,0
Франция.....	5	5	326,4	-1	4,9
КНР.....	6	6	295,2	21	4,4
Италия.....	7	7	241,1	4	3,6
Канада.....	8	8	227,6	0	3,4
Нидерланды.....	9	9	217,7	4	3,3
САР Гонконг.....	10	10	208,6	3	3,1
В целом в мире.....	6682,5	3,8

Внешнеторговый оборот за янв.-май 2003г. Товарооборот составил 309,34 млрд.долл. (+39,6% относительно сопоставимого периода за 2002г., в т.ч. экспорт — 155,86 млрд.долл. (+34,3%), импорт — 153,48 млрд.долл. (+45,5%), положительное сальдо составило 2,38 млрд.долл.; в т.ч. в мае товарооборот составил 65,45 млрд.долл., что было на 4,76 млрд. меньше уровня апр. (70,21 млрд.долл.), экспорт составил 33,84 млрд.долл. (апр. — 35,61 млрд.долл.), импорт — 31,6 млрд.долл. (апр. — 34,59 млрд.долл.). «Чжунго гунъе бао» 17.

По прогнозам НИИ внешней торговли и экономического сотрудничества при Минкоммерции КНР, в 2003г. внешнеторговый оборот Китая составит 680-700 млрд.долл. (или увеличится на 10-13% относительно 2002г.), в т.ч. экспорт составит 350-360 млрд.долл. (увеличится на 8-11%), импорт — 330-340 млрд.долл. (увеличится на 12-15%). Рост мировой торговли по итогам 2003г. мо-

жет составить 6%, рост мирового ВВП 3,2%. Эпидемия атипичной пневмонии пока не сказалась на внешнеторговых показателях. Структура внешней торговли с начала года заметных изменений не претерпела. В экспорте по итогам пяти месяцев на первые 10 позиций пришлось почти 84% его совокупного объема. Наиболее высокими темпами с начала года увеличивается экспорт минерального топлива, нефти и нефтепродуктов (+87,6% по итогам пяти месяцев) — 2 млрд. 485,19 млн.долл., машин и транспортных средств (+47%) — до 64 млрд. 996,7 млн.долл. В целом в экспорте на продукцию первичного передела приходится 13 млрд. 174,2 млн.долл. (+30,7%), а готовую промышленную продукцию 142 млрд. 683,47 млн.долл. (+34,7%).

В импорте Китаем нефтепродуктов наиболее быстрыми темпами увеличивается ввоз дизтоплива — за 5 мес. 380 тыс.т. (+282%) на 103,61 млн.долл. (+415,7%); технических масел 8,36 млн.т. (+52,9%) на 1,59 млрд.долл. (+109,4%).

Структура экспорта КНР, %

	2002г.	I кв. 2003г.	5 мес. 2003г.
Машины и оборудование	41,1	43,6	44,41
Изделия из текстиля и трикотажа	12,6	11,6	11,3
Химтовары	7,7	7,3	7,8
Продукты питания	5,3	4,8	4,5
Обувь	3,4	3,3	3,2
Мебель, матрацы, свет	3,0	3,1	3,0
Минтопливо, нефть, нефтепродукты	2,6	3,0	2,9
Игрушки, спортивный инвентарь	3,6	2,6	2,5
Изд. из чермета	2,2	2,3	2,4
Изделия из кожи	2,4	2,1	2,2

На первые 10 позиций импорта по итогам 5 мес. 2003г. пришлось 87,5% его совокупного объема. В структуре импорта наблюдается тенденция к снижению доли химтоваров и росту доли черных металлов. Среди химпродукции наиболее крупные объемы приходятся на стирол — 1,07 млн.т. (+50%) на 769,5 млн.долл. (+110,9%).

Структура импорта КНР

	2002г.	I кв. 2003г.	5 мес. 2003г.
Машины и оборудование	51,0	50,7	51,0
Химические товары	14,6	14,4	13,9
Минтопливо, нефть, нефтепродукты	6,5	8,3	7,6
Черные металлы	4,5	5,4	5,5
Цветные металлы	3,1	2,9	2,9
Руды, шлаки, зола	1,5	1,5	1,6
Масличные семена и плоды	0,9	1,2	1,3
Древесина, изделия, древесный уголь	1,4	1,3	1,3
Хлопок, х/б пряжа и ткань	1,1	1,1	1,2
Бумага и картон, изделия из них	1,4	1,1	1,2

Состав крупнейших торговых партнеров Китая на протяжении ряда лет не меняется; по состоянию на конец мая 2003г. по сравнению с концом 2002г. на 10 место вышла Голландия, обогнав Великобританию.

Удельный вес России во внешней торговле Китая в янв.-мае 2003г. составил 1,8% (9 место после Японии, США, Гонконга, Республики Корея, Тайваня, Германии, Малайзии и Сингапура).

Торговля с Евросоюзом увеличилась на 43,9% (за сопоставимый период пред.г. — на 3,7%) и достигла 45,7 млрд. долл. при увеличении положительного сальдо Китая с 2,8 млрд. долл. до 5,7 млрд. долл. Экспорт Китая достиг 25,7 млрд. долл. (+48,6% по сравнению с 5,1% в прошлом году), импорт — 19,9 млрд. долл. (+38,2% по сравнению с 2,1% в прошлом году).

Торговля со странами АСЕАН увеличилась на 44,3% (за сопоставимый период прошлого года — на 19%) и достигла 28,8 млрд. долл. при увеличении отрицательного сальдо Китая до 5,6 млрд. долл. с 2,2 млрд.долл. в 2002г. Экспорт Китая составил 11,2 млрд.долл. (+30,5%), а импорт 16,8 млрд.долл. (+55,3%).

Формирование отрицательного сальдо торговли Китая за I кв. 2003г. явилось результатом существенного роста импорта из стран АСЕАН на 64,3% (до 9,6 млрд.долл.) при росте экспорта на 30,2% (до 6,1 млрд.долл.). Тем самым, возникновение отрицательного сальдо внешней торговли Китая в начале 2003г. стало определенной «платой» Китая за формирование таможенного союза со странами АСЕАН.

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ

«Чжунго тунцзи», (Китайская статистика), №6, 2003г.

В последние годы Китай все время занимает лидирующие в мире позиции по объемам привлечения иностранного капитала. По итогам 2002г. он впервые по этому показателю «обошел» США и занял первое место.

С 1979г. и по 31 дек. 2002г., контрактная сумма привлеченных в страну инвестиций составила 828,091 млрд.долл., сумма фактически использованных инвестиций достигла 447,923 млрд.долл. За 1983-2002гг. контрактная сумма инвестиций ежегодно возрастала на 21,92%, сумма фактически использованного иностранного капитала — на 23,77%, что значительно превышает среднегодовые темпы прироста ВВП.

В предыдущие годы для Китая была характерна значительная амплитуда колебаний годовых темпов прироста иностранных инвестиций: так, по контрактным инвестициям она составляет от — 47,42% до +385,3%, по фактически использованным — от — 11,31% до 152,13%. Однако с 2000г. оба показателя вошли в период стабильного роста.

Доля предприятий с иноинвестициями в производстве промпродукции КНР, в млрд. юаней

	1	2	3
1990г.	1970,104	44,895	2,28
1991г.	2313,556	122,332	5,29
1992г.	2914,925	206,559	7,09
1993г.	4051,368	370,435	9,14
1994г.	7686,725	864,939	11,25
1995г.	9196,328	1315,416	14,30
1996г.	9959,555	1507,753	15,14
1997г.	5614,970	1042,700	18,57
1998г.	5819,523	1416,200	24,34
1999г.	6377,524	1769,600	27,75
2000г.	7396,523	2314,559	31,29
2001г.	9475,178	2651,566	27,98

1 — Совокупное валовое производство промышленной продукции

2 — Валовое производство промышленной продукции на предприятиях с иностранными инвестициями

3 — Доля

Предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ) вносят огромный вклад в экономику КНР по целому ряду показателей: по производству промышленной продукции, по инвестициям в основные фонды, по увеличению налоговых поступлений, а также увеличению объемов внешней торговли.

Доля ПИИ в валовом производстве промышленной продукции выросла с 2,28% с 1990г. до

27,98% в 2001г. В 2001г. добавленная стоимость промышленной продукции ПИИ достигла 662,2 млрд. юаней с приростом в 11,9%.

Доля ПИИ в совокупном объеме инвестиций в основные фонды увеличилась с 7,51% в 1992г. до 10,51% в 2001г.

Доля ПИИ в объеме поступлений от торгово-промышленных налогов возросла с 4,25% в 1992г. до 17,5% в 2000г. По итогам 2001г. налоговые поступления от ПИИ достигли 288,3 млрд. юаней, увеличившись по сравнению с 2000г. на 30,4% и составив 19,01% от общих налоговых поступлений в стране.

Доля использованных иноинвестиций в объеме инвестиций в основные фонды, в млрд.долл.

	1	2	3
1992г.	146,522	11,008	7,51
1993г.	226,871	27,515	12,13
1994г.	197,734	33,767	17,08
1995г.	239,723	37,521	15,65
1996г.	276,322	41,726	15,10
1997г.	305,997	45,257	14,79
1998г.	343,729	45,463	13,23
1999г.	360,800	40,319	11,17
2000г.	394,426	40,715	10,32
2001г.	445,811	46,878	10,51

1 – Совокупный объем инвестиций в основные фонды

2 – Сумма использованного иностранного капитала

3 – Доля

Налоги от предприятий с иноинвестициями

(не включая таможенные сборы и налог на землю), в млрд. юаней

	1	2	3	4	5
1992г.	287,610	-	12,226	-	4,25
1993г.	397,052	38,05	22,656	85,31	5,71
1994г.	472,874	19,10	40,264	77,72	8,51
1995г.	551,551	16,64	60,446	50,12	10,96
1996г.	643,602	16,69	76,406	26,40	11,87
1997г.	754,800	17,28	99,300	29,96	13,16
1998г.	855,174	13,30	123,000	23,87	14,38
1999г.	1031,189	20,58	164,886	34,05	15,99
2000г.	1266,500	22,82	221,700	34,46	17,50
2001г.	1516,500	19,74	288,300	30,04	19,01

1 – Сумма сборов торгово-промышленных налогов

2 – Прирост сборов торгово-пром. налогов

3 – Сумма налоговых поступлений от ПИИ

4 – Прирост налоговых поступлений от ПИИ

5 – Доля налоговых поступлений от ПИИ в общей сумме сборов торг.-пром. налогов, %

Доля ПИИ в объеме внешнеторгового товарооборота Китая увеличилась с 4,04% в 1986г. до 50,83% в 2001г. Ежегодные темпы прироста внешней торговли ПИИ составляли 34,66%, превышая средние темпы по стране на 21%

Что касается источников привлечения иностранных инвестиций в китайскую экономику, то на конец 2001г. на первом месте находился азиатский регион, на который приходилось 73,66% общего объема инвестиций. На втором месте – Северная Америка (9,42%), на третьем – Евросоюз (7,65%), доля свободных портов в объеме инвестиций составляет 5,65%. В Азии лидером является Гонконг, на который приходится 47,32% совокупного объема инвестиций; в Северной Америке – США (8,72%). В 2001г. в перечень 10 крупнейших стран-инвесторов в китайскую экономику входили: Гонконг, США, Япония, Тайвань, Сингапур, Виргинские острова, Р.Корея, Великобритания, Германия и Франция; на них приходилось 84,16% общего объема инвестиций.

Объемы внешней торговли Китая и внешняя торговля предприятий с иноинвестициями, в млрд.долл.

	1	2	3	4	5
1986г.	73,846	-	2,985	-	4,04
1987г.	82,653	11,93	4,584	53,57	5,55
1988г.	102,784	24,36	8,343	82,00	8,12
1989г.	111,678	8,65	13,710	64,33	12,28
1990г.	115,436	3,37	20,115	46,72	17,43
1991г.	135,701	17,56	28,955	43,95	21,34
1992г.	165,525	21,98	43,747	51,09	26,43
1993г.	195,703	18,23	67,070	53,31	34,27
1994г.	236,621	20,91	87,647	30,68	37,04
1995г.	280,848	18,69	109,819	25,30	39,10
1996г.	289,904	3,22	137,110	24,85	47,29
1997г.	325,060	12,13	152,620	11,31	46,95
1998г.	323,923	-0,35	157,620	3,28	48,66
1999г.	360,649	11,34	183,133	16,19	50,78
2000г.	474,308	31,52	236,714	29,26	49,91
2001г.	509,768	7,48	259,098	9,46	50,83

1 – Внешняя торговля КНР

2 – Прирост объемов внешней торг. КНР, %

3 – Внешняя торговля ПИИ

4 – Прирост внешней торговли ПИИ, %

5 – Доля внешней торговли ПИИ в общем объеме внешней торговли КНР, %

Источники иноинвестиций в КНР, на конец 2001г., в млрд.долл.

	Кол-во объект.	Доля % инвест.	Сумма инвест.	Доля % инвест.	Сумма исп. инвест.	Доля % инвест.
Всего	390025	100,00	745,291	100,00	395,223	100,00
Азия	316153	81,06	532,654	71,47	291,114	73,66
- Гонконг	200031	51,29	348,604	46,77	187,014	47,32
- Япония	22402	5,74	44,234	5,94	32,150	8,13
- Тайвань	50838	13,03	54,730	7,34	29,140	7,37
- Сингапур	9797	2,15	37,364	5,01	19,136	4,84
- Р.Корея	18200	4,67	22,194	2,98	12,478	3,16
ЕС	12596	3,23	55,582	7,46	30,232	7,65
- Великобритания	3084	0,79	18,491	2,48	9,800	2,48
- Германия	2701	0,69	13,407	1,80	7,066	1,79
- Франция	1871	0,48	6,313	0,85	4,968	1,26
Сев. Америка	39249	10,06	77,354	10,38	37,236	9,42
- США	33917	8,70	68,125	9,14	34,466	8,72
Свободные порты	5861	1,50	47,323	6,35	22,333	5,65

62,14% иностранного капитала направляется в промышленность и строительство. В сельское хозяйство идет лишь 1,89% инвестиций, в сферу услуг – 35,97%. Основным потребителем иностранных инвестиций являются производящие отрасли. По итогам 2001г. во вторичный сектор экономики было направлено 72,51% инвестиций, из них в производящие отрасли – 65,93%. В третичном секторе основным потребителем инвестиций является сфера недвижимости, на которую приходится 10,96% инокапитала. Структура размещения иностранных инвестиций в Китае пока нерациональна: доля вторичного сектора гипертрофирована, а вложения в сельское хозяйство и сферу услуг недостаточны.

В целях совершенствования механизма привлечения инокапитала в страну в статье предлагаются следующие меры.

1. Осуществлять постепенный переход от простого привлечения капиталов к преимущественному привлечению передовых технологий, опыта управления и кадров; от размещения средств в обрабатывающую промышленность к их привлечению в высокотехнологичные отрасли; от привлечения иностранных инвестиций в промышленность к их размещению в сельское хозяйство и сферу торговли услугами.

2. Диверсифицировать способы использования иностранного капитала, применяя такие формы, как рискованные инвестиции, инвестиционные фонды, портфельные инвестиции и др.

3. Расширять использование иностранного капитала в центральных и западных районах страны путем проведения более льготной политики. Поддерживать развитие в этих районах специфических местных производств.

4. Рационализировать структуру источников иностранных инвестиций. Основной объем иностранного капитала поступает в Китай из Гонконга, Японии, нескольких стран Европы и США. Необходимо более полно использовать резервы европейского финансового рынка.

БАРЬЕРЫ ТОВАРОВ ИЗ КНР

«Гоцзи шанбао», («Международный бизнес»), 10.06.2003г.

В 2002г. 71% китайского экспорта столкнулся с техническими барьерами, в отношении 39% экспортной продукции были применены ограничения, что принесло убытки на 17 млрд.долл. и сопоставимо с объемом экспорта КНР в 5,2%. Соответствующие цифры за 2000г. составили 66%, 25% и 11 млрд.долл. «»

По данным минкоммерции КНР, наибольшая часть технических барьеров выдвигается в отношении китайской продукции со стороны стран Евросоюза, США и Японии, на которые приходится 95% причиняемых барьерами убытков. Основными формами технических барьеров являются «повышение стандартов качества», «увеличение требований по карантину», «изменение технологического законодательства», а также непрерывное повышение технических требований, что, по мнению китайских экспертов, по сути своей является торговым протекционизмом развитых стран.

Серьезные убытки несут трудоемкие отрасли. До 90% экспортируемой продукции животноводства столкнулось в 2002г. с различными ограничениями, что принесло потери на 9 млрд.долл.; убытки для легкой промышленности и производства электротехнической продукции составили соответственно 4 млрд.долл. и 2 млрд.долл.

Убытки наиболее развитых в экономическом отношении регионов Китая, таких как Шанхай, пров. Гуандун, Цзянсу, Чжэцзян, Шаньдун составили в 2002г. по 1 млрд.долл.

Среди внутренних факторов, сдерживающих рост китайского экспорта, внешнеторговые предприятия КНР отмечают недостаток информации, в т.ч. относительно требований к стандартам качества в других странах, недостаток средств для осуществления технической реконструкции китайских предприятий, отсутствие координации между различными субъектами рынка.

Начальник Управления научно-технического развития и торговли технологиями Минкоммерции КНР Ван Хуэй заявил, что Китай будет активно бороться против дискриминационных технических барьеров. Он призвал китайские компании играть более активную роль в пересмотре и установлении международных стандартов и правил.

После вступления в ВТО

«Чжунго тунцзи», № 4, 2003г.

Внешняя торговля — одна из сфер экономики КНР, достигших наиболее впечатляющих результатов за годы проводимых в стране реформ. В

1980-2002гг. китайский экспорт увеличивался в среднем на 14% в год, импорт — на 13%; при этом в 1990-2001гг. среднегодовой темп прироста экспорта достигал 14,8%, импорта — 15,3%. По итогам 2002г. по объему внешнеторгового товарооборота Китай занял 5 место в мире; доля внешней торговли в объеме ВВП составила 50,4%.

В 1980 году у Китая было лишь 29 торговых партнеров, годовой объем торговли с которыми превышал 100 млн. долл. По итогам 2001 года число стран и регионов, один только экспорт в которые составлял более 100 млн. долл., достигло 86, по импорту их число достигло 67.

За 2002г. внешнеторговый товарооборот Китая составил 620,8 млрд.долл., увеличившись по сравнению с пред.г. на 21,8%; при этом экспорт вырос на 22,3%, импорт — на 21,2%; положительное сальдо составило 30,3 млрд. долл. Объем валютных запасов Китая достиг 286,4 млрд. долл., увеличившись на 34,9%.

С 1991 года в стране ежегодно утверждалось создание более 10 тыс. предприятий с иностранным капиталом при среднем объеме прямых иностранных инвестиций в 10 млрд.долл. С 1993г., по объему привлекаемого иностранного капитала Китай стабильно занимает 2 место в мире и 1 место среди развивающихся стран. По итогам же 2002 года Китай по этому показателю впервые вышел на 1 место в мире, обогнав США и заключив контракты на использование иностранных инвестиций на 52,7 млрд.долл. За 1979-2002гг. в стране было утверждено создание 424,196 тыс. предприятий с объемом прямых иноинвестиций в 448 млрд. долл., обеспечивающих занятость для 23 млн.чел., что составляет 10% от несельскохозяйственной рабочей силы.

На таком благоприятном фоне вступление в ВТО, как ожидается, может принести во внешнеторговую сферу Китая ряд осложнений. Прежде всего, это касается усиления трений с основными субъектами международного рынка в отношении китайского экспорта. Озабоченность вызывают последствия роста импорта для ряда чувствительных отраслей внутреннего рынка. В китайской прессе дискутируются меры по предотвращению возникновения угрозы внешнеторговой безопасности страны. Акцентируется внимание на необходимости создания системы макроэкономического контроля во внешней торговле, основанной на своевременном предоставлении соответствующей информации. Отмечается, что при создании такого рода системы необходимо принять во внимание ряд особенностей китайской внешней торговли, которые еще будут сохраняться в течение длительного времени.

В перспективе сохранится большая степень зависимости внешней торговли Китая от развитых стран и регионов. Связано это с тем, что основные объемы китайской торговли сосредоточены на довольно узком перечне направлений, уже много лет остающемся постоянным. По итогам 2002г. 82,2% китайского экспорта или 267,6 млрд. долл. направлялось в США, Гонконг, Японию, Р.Корея, страны Европейского союза и АСЕАН. 77,2% импортных закупок на 227,8 млрд. долл. осуществлялось в Японии, на Тайване, в США, Р.Корея, странах Европейского союза, АСЕАН и Гонконге. Такая выработанная направленность внешней торговли Китая приводит к тому, что любые изменения в ми-

ровой экономической ситуации оказывают сильное воздействие на внешнеэкономическую сферу КНР. В 2001г., когда объемы мировой внешней торговли снизились на 4%, объемы китайского экспорта и импорта также упали на 7% и 8% соответственно, в то время как в 2000г., на фоне роста мировой внешней торговли в 13%, экспорт и импорт КНР также увеличились на 28% и 36% соответственно.

Предприятия с иностранными инвестициями будут продолжать играть важную роль во внешней торговле Китая. В КНР открыли свои представительства 80% из 500 крупнейших мировых компаний. С увеличением в Китае числа предприятий с иностранными инвестициями, значительно увеличился и объем их внешнеторговых операций; с 1998 года экспорт этих предприятий устойчиво превышает импорт, внося значительный вклад в поддержание положительного внешнеторгового сальдо.

Доля экспорта предприятий с иностранными инвестициями в общем объеме экспорта страны возросла с 4,9% в 1985г. до 54,3% в 2002г., а в объеме экспорта продукции переработки давальческого сырья – до 74,8%; их доля в импорте увеличилась с 5,2% в 1988г. до 52,2% в 2002г. Темп прироста экспорта предприятий с иностранными инвестициями по итогам 2002г. на 5,3% превысил общий темп прироста экспорта по стране.

В долгосрочной перспективе сохранится и тенденция опережающего развития открытых приморских регионов, даже при ускорении темпов роста внешней торговли центральных и западных районов КНР. С 1994г., перечень провинций и городов центрального подчинения, занимающих первые 10 мест по объему внешней торговли, не изменялся. Его составляют восточные регионы, первыми начавшие осуществление политики открытости: Гуандун, Цзянсу, Шанхай, Чжэцзян, Шаньдун, Фуцзянь, Пекин, Ляонин, Тяньцзинь, Хэбэй. По итогам 2002г. они обеспечили 91,2% общего объема внешнеторгового товарооборота и 95,4% объема экспорта предприятий с иностранными инвестициями. В этих районах сконцентрированы основные производственные базы КНР, доля которых в мировом объеме выпуска продукции производственных отраслей достигает 5%.

По-прежнему будет иметь место значительная степень концентрации внешней торговли на определенных товарах и рынках. По итогам 2002г. в экспорте КНР насчитывалось 6 основных позиций с объемом поставок более 10 млрд. долл., на которые пришлось 75% экспорта. Это, прежде всего: 1) электротехническое, звуко- и видеозаписывающее и воспроизводящее оборудование; 2) текстильное сырье и изделия из него; 3) мебель, осветительные приборы, игрушки, товары для спорта и отдыха; 4) обычные металлы и изделия из них, главным образом, железо; 5) изделия химпрома; 6) обувь, головные уборы, зонты, изделия из пера, искусственные цветы. Основными экспортными рынками для данных видов продукции являлись 6 стран и регионов: США, Гонконг, Япония, страны Европейского союза, АСЕАН, Респ. Корея.

В импорте КНР насчитывалось 8 позиций с объемом закупок более 10 млрд. долл., на которые пришлось 89,1% импорта: 1) железо, медь, алюминий и изделия из них; 2) ископаемые ресурсы, главным образом, минеральное топливо; 3) про-

дукция органической химии; 4) изделия из пластмассы и каучука; 5) короткие и длинные химические волокна, хлопок, шерстяные нити и ткани; 6) часы; 7) игры; 8) транспортное оборудование. Импорт данных видов продукции осуществлялся, главным образом из 7 стран и регионов: США, Тайвань, Гонконг, Японии, стран ЕС, АСЕАН, Республика Корея.

Определенные изменения произойдут в осуществлении политики по поддержке экспорта. Основным ее направлением в Китае является возврат налогов на добавленную стоимость при экспорте (НДС на экспорт). За 2002г. осуществлен возврат НДС на экспорт в 125,9 млрд. юаней, что было на 17,1% больше, чем за 2001г. Однако объем средств, подлежащих возврату, растущий с каждым годом, значительно увеличивает расходную часть бюджета. С 2001г., возврат налогов за экспорт стал распространяться и на предприятия с иностранным капиталом, созданные до 1994г., доля которых в объеме внешней торговле уже превосходит долю господствующих. Слишком сильная зависимость от политики поощрения экспорта начинает оказывать негативное и сдерживающее влияние на экономическую ситуацию в целом.

Структура импорта КНР будет определяться нехваткой энергетических и других важнейших ресурсов. В течение последних 9 лет Китай является нетто-импортером нефти, а по железу, меди, марганцу, хрому и по калиевой соли – при этом степень зависимости от импорта ресурсных материалов все более усиливается. Через 30 лет проблема обеспечения ресурсами для Китая будет стоять на более остро.

Основу энергетической базы Китая – 65% – составляет уголь. Запасы угля достаточно велики, однако его использование ведет к сильному загрязнению окружающей среды. Ежегодно сжигается 1 млрд.т. угля; ущерб, наносимый экологии, уже почти достиг предельной отметки. При этом запасы угля сосредоточены в относительно слабо развитых северных и западных регионах, вследствие чего экономически развитые восточные и южные районы испытывают значительную его нехватку. В богатых углем регионах существуют серьезные проблемы с водообеспеченностью, что создает дополнительные трудности при осуществлении его масштабной транспортировки.

По нефти Китай удовлетворяет свои потребности на 70%, импорт осуществляется, главным образом, из стран Ближнего Востока – на 62%. Поэтому любое ухудшение конъюнктуры на Ближнем Востоке оказывает непосредственное влияние на экономическое развитие КНР. В результате скачка цен на нефть в 2000 году, Китай потерял 8 млрд. долл., при этом темп прироста ВВП снизился на 0,5%.

Что же касается вольфрама, сурьмы, олова, редкоземельных металлов, то хотя Китай и экспортирует их в больших количествах, фактически контролируя их предложение на мировом рынке, тем не менее, добыча и экспорт осуществляются в слишком больших масштабах, приводя к растрате данных видов ценных для Китая ресурсов.

Прогнозируется рост импорта химтоваров, в частности, пластмассы и резины, а также продукции лесной отрасли, главным образом, целлюлозы. Импорт различного рода ресурсов, в основном энергетических, будет в перспективе нарастать,

особенно вследствие снижения импортных тарифов после вступления в ВТО.

Состояние китайской внешней торговли будет также во многом определяться тенденциями развития американской экономики, поскольку курс юаня жестко привязан к курсу доллара. Во время Азиатского финансового кризиса курс юаня вслед за курсом доллара стал расти, что неблагоприятно сказалось на китайском экспорте и притоке иностранного капитала в страну. Предотвратить радикальное ухудшение внешнеторговой ситуации удалось только путем активизации политики по поддержке экспорта, повысив ставку возврата налогов за экспорт.

В плане расширения экспорта основным сдерживающим фактором будет являться воздействие новых форм международного протекционизма, таких как антидемпинговые расследования, защитные меры, различного рода технические барьеры (в том числе экологические), приходящие на смену таможенным барьерам, применение которых сильно ограничивается ВТО.

В отношении продукции китайского экспорта антидемпинговые расследования применяются весьма активно. С августа 1978 года по июнь 2002 года более чем 30 странами и регионами было возбуждено 510 расследований в отношении более 4 тыс. видов товаров: металлопродукции, товаров химической, легкой и текстильной промышленности, животноводства, здравоохранения, электронно-технической продукции и др. Доля антидемпинговых расследований в отношении Китая в их общемировом объеме поднялась с 3,6% в 80гг. 20 века до 13,3%, что значительно превышает долю Китая в мировой торговле.

Однако еще больший ущерб китайская внешняя торговля несет от технических и экологических барьеров по таким показателям, как содержание остатков ядохимикатов в сельскохозяйственной продукции, содержание свинца в керамических изделиях, в бензине, безопасность электротехнических товаров, содержание веществ, разрушающих озоновый слой, состав автомобильных выхлопов, возможность утилизации упаковки, состав текстильных красителей и т.д.

Антидемпинговые расследования затрагивают ежегодно 1% китайского экспорта, различные же технические барьеры охватывают продукцию на 45-50 млрд. долл. По итогам 2001 года только экологические барьеры коснулись экспортной продукции в 10 млрд. долл.

КНР-АСЕАН

«Да цзи мао», №4, 2003 г.

Подписание лидерами стран АСЕАН и КНР в ноябре 2002 г. «Соглашения между КНР и АСЕАН о всестороннем экономическом сотрудничестве» заложило основу созданию зоны свободной торговли между ними. Объем валового внутреннего продукта этих стран составляет 2 трлн. долл., внешнеторговый оборот — 1,2 трлн. долл., количество потребителей — 1,7 млрд. человек.

История развития отношений КНР и АСЕАН. Сентябрь 1991г. — установление дипотношений с Брунеем. До этого времени были установлены либо возобновлены дипотношения со всеми странами-членами АСЕАН. В июле 1991 г. китайские представители впервые приняли участие в 24 встрече министров иностранных дел стран АСЕ-

АН, положив начало процессу диалога между АСЕАН и КНР.

Июль 1992 г. — КНР начинает консультации со странами АСЕАН. 1993г. — стороны договорились о создании комиссий по сотрудничеству в торгово-экономической сфере и в области науки и техники, а в июле 1994 г. комиссии официально созданы путем обмена нотами.

1995г. — стороны приступили к политическим переговорам на уровне заместителей министров. Июль 1996г. — были определены общие рамки переговоров, включая пять следующих равных по значимости механизмов: торгово-экономическая комиссия КНР-АСЕАН, переговоры чиновников высокого ранга КНР и АСЕАН, комиссия по науке и технике, комиссия по сотрудничеству между КНР и АСЕАН, а также комиссия АСЕАН-Пекин.

Дек. 1997г. — организована первая неофициальная встреча глав государств КНР и АСЕАН, на которой объявлено о создании добрососедских доверительных партнерских отношений. С этого времени ежегодно в период проведения заседания глав государств 10+3 организуется встреча в рамках 10+1 (АСЕАН и КНР).

1999-2000гг. — Китай подписал со всеми участниками АСЕАН рамочные соглашения о двусторонних отношениях в 21 веке. Ноябрь. 2001г. — на 5 заседании глав государств КНР и АСЕАН стороны договорились об установлении в течение 10 лет зоны свободной торговли, а также достигли взаимопонимания относительно основных сфер сотрудничества.

Ноябрь 2002 г. — КНР и АСЕАН подписали «Соглашение между КНР и АСЕАН о всестороннем экономическом сотрудничестве», в котором говорится о том, что до 2010 г. между КНР и АСЕАН будет создана зона свободной торговли.

Даты установления дипломатических отношений между КНР и странами АСЕАН: Вьетнам — 18 янв. 1950г.; Индонезия — 13 апр. 1950г.; Мьянма — 8 июня 1950г.; Камбоджа — июля 1958г.; Лаос — 25 апр. 1961г.; Малайзия — 31 мая 1974г.; Филиппины — 9 июня 1975г.; Таиланд — 1 июля 1975г.; Сингапур — 3 окт. 1990г.; Бруней — 31 сент. 1991г.

АСЕАН является региональной международной организацией, участниками которой являются 10 стран. История ее образования началась в июле 1961 г., когда Малайзия, Филиппины и Таиланд создали Ассоциацию Юго-Восточной Азии. В авг. 1967 г. на встрече министров иностранных дел Индонезии, Малайзии, Филиппин, Сингапура и Таиланда было официально провозглашено создание Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) вместо Ассоциации Юго-Восточной Азии. В последующем в организацию также вступили: в 1984г. — Бруней, в 1995 г. — Вьетнам, в 1997г. — Мьянма и Лаос, в 1999 г. — Камбоджа.

В общей сложности объемы производства стран АСЕАН составляют 630 млрд. долл., валютные запасы — 100 млрд. долл., внешнеторговый оборот — 500 млрд. долл., что составляет 8% мирового товарооборота. Партнерами по диалогу и наблюдателями являются 11 государств: США, Япония, ЕС, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Южная Корея, Индия, КНР, Россия и Папуа Новая Гвинея.

АСЕАН становится организацией, интегрирующей на основе экономического взаимодействия сотрудничество в области политики, экономики и безопасности в ЮВА. Все больше проявляются ее

возможности как самостоятельной силы в азиатско-тихоокеанском регионе. В экономическом плане АСЕАН играет важную роль в процессе интеграции мировой экономики, а также стимулирует экономическое развитие в регионе. Планируется, что к 2020 г. страны АСЕАН полностью либерализуют режим инвестиций.

Временные рамкн аннулирования и снижения части таможенных пошлин в рамках зоны свободной торговли КНР-АСЕАН (год, ставки таможенных пошлин, таможенные статьи, участники):

2000г., внутренняя средняя таможенная ставка АСЕАН, 3,87%, все, все страны АСЕАН;

2000г., для всех стран АСЕАН 0-5%, более 85% (товарных позиций), Сингапур, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Бруней, Таиланд (далее – страны-участницы АСЕАН первой волны);

2001г., средняя таможенная ставка 14%, все, КНР;

2001г., для всех стран АСЕАН 0-5%, более 90%, страны-участницы АСЕАН первой волны;

2002г., для всех стран АСЕАН 0-5%, все, страны-участницы АСЕАН первой волны;

2005г., средняя таможенная ставка для всех участников ВТО 11%, все, КНР;

2006г., для всех стран АСЕАН 0-5%, более 82%, Вьетнам;

2008г., для всех стран АСЕАН 0-5%, более 82%, Лаос, Мьянма;

2010г., для всех стран АСЕАН 0-5%, более 82%, Камбоджа;

2011г., не более 5%, все страны зоны свободной торговли КНР-АСЕАН;

2015г., для всех стран АСЕАН 0%, все, страны-участницы АСЕАН первой волны;

2018г., для всех стран АСЕАН 0%, все, все страны-участницы АСЕАН;

2020г., не более 5%, КНР, Сингапур, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Вьетнам, Таиланд.

КНР и ВТО

EuroBiz, №5, 2003г.

После своего вступления в ВТО КНР следует принятым обязательствам в области торговли и распределения. Там, где ставки тарифов были согласованы и проведение мониторинга не представляет никакого труда, Китай реализует меры, направленные на достижение обозначенных целей.

Исполнения Протокола о присоединении к ВТО (от 1 окт. 2001г.). До 11 дек. 2002г. Основные требования: госорганы сняли требование, чтобы учрежденные в КНР компании с иностранным участием соответствовали установленным стандартам: например, минимальный уровень экспорта или необходимость уравнивания валютных доходов и расходов.

11 дек. 2002г.-11 дек. 2003г. СП, в которых иностранный участник не владеет контрольным пакетом акций через год после вступления в ВТО указанным СП будет предоставлено полное право на ведение торговли внутри Китая.

11 дек. 2003г.-11 дек. 2004г. СП с контрольным пакетом акций иноучастника через 2г. после вступления в ВТО указанным СП будет предоставлено полное право на ведение торговли.

После 11 дек. 2004г. Все предприятия в КНР будут наделены правами на ведение внешней торговли. Ликвидируются предприятия с полностью

иностранном капиталом требования о создании иностранных предприятий в какой-либо специальной форме и регистрация в качестве отдельных хозяйственных субъектов предприятий по импорту-экспорту. Выдаваемые лицензии не будут содержать положений о разрешении на экспортно-импортные операции.

Однако помимо тарифных мер в последнее время появляются другие, менее прозрачные, торговые барьеры, действие которых, очевидно, направлено на смягчение «негативного» эффекта для страны от вступления в ВТО. Отмечается рост количества нетарифных мер регулирования, контроль за которыми достаточно проблематичен. Это касается таможенных процедур (например, фитосанитарный контроль), административных барьеров (задержки при таможенном оформлении, требования к упаковке и т.п.), а также меры, касающиеся таможенной оценки.

При подписании соглашения о присоединении к ВТО день 11 дек. 2002г. было обозначен как дата, после которой КНР приступит к осуществлению важных изменений в сфере торговли и распределения, в основном касающихся доступа ИС ней совместных предприятий СП с миноритарным акционерным капиталом иностранного участника.

До настоящего времени не было выпущено никаких документов относительно регулирования в указанной области. Опубликованные МВТЭС КНР в конце янв. 2003г. «Временные правила об учреждении СП в области внешней торговли в Китае» охватывают лишь сферу внешней торговли, но в меньшей мере касаются сферы оптовой и розничной торговли. Условия торговли и обязательства в рамках ВТО

Сфера внешней торговли в Китае традиционно оставалась закрытой от иностранных инвесторов. Согласно прежним правилам, иностранные компании не имели права заниматься внешнеэкономической деятельностью в КНР и могли действовать только через посредников, таких как, например, импортно-экспортные корпорации, агентов и производителей, обладающих соответствующими правами и лицензиями.

Ограниченными правами на внешнеэкономическую деятельность были наделены лишь предприятия с иностранными инвестициями, задействованными в производстве. Им разрешалось импортировать сырье и некоторое оборудование для собственных нужд и экспортировать произведенную продукцию. Кроме этого, в КНР были разрешены ограниченные иностранные вложения во внешнюю торговлю в качестве «пилотных» проектов с целью апробирования подобных мер в данной сфере.

С 1997г. по этой схеме было создано лишь шесть совместных внешнеэкономических предприятий. Три из них зарегистрированы в Пудуне (г.Шанхай), три других – в Шэньчжэне. Сюда нужно добавить, безусловно, и наличие достаточно гибкого торгового режима в бондовой зоне «Вайгаоцяо» в Пудуне (г.Шанхай), которая не перестает привлекать внимание значительного количества иностранных предприятий. Практика, применяемая в данной зоне, никогда не была узаконена национальным законодательством КНР. Соглашение между КНР и ВТО ясно установило, что данный сектор должен быть открыт, что обязывает китайских законодателей принять соответствующие документы.

График ВТО в области условий внешней торговли. Несмотря на то, что обязательства в рамках ВТО относительно экспорта и импорта Китая не будут исполнены к дек. 2004г., когда будет разрешено создание дочерних предприятий с полностью иностранным капиталом, все же существует договоренность о том, что до указанной даты КНР разрешит допуск на рынок СП с миноритарным капиталом иностранного участника (с дек. 2002г.) и СП, где контрольный пакет акций находится у иностранного участника (с дек. 2003г.).

Китай согласился на расширение предоставления внешнеторговых прав путем сокращения требуемого минимального уставного капитала для китайских предприятий. «Временные правила об учреждении СП в области внешней торговли в Китае» — это первый документ, направленный на выполнение Китаем обязательств в рамках в ВТО во внешней торговле. Согласно указанным правилам, разрешаются иностранные вложения в компании, занимающиеся внешнеторговой деятельностью, в зависимости от объема оборота и местоположения торговли на территории КНР. Данные правила вступили в силу со 2 марта 2003г.

Порядок создания совместных внешнеторговых компаний в Китае (ограничения, новые требования, старые требования из опытного закона об иностранных торговых компаниях). Иностранные инвесторы: оборот за пред.г., более 30 млн.долл., но более 20 млн.долл. для центральных и западных районов Китая, более 30 млн.долл.; деловое присутствие в Китае в период до подачи заявления, нет опубликованных в открытой печати требований, более 3 лет, или инвестиции в КНР в 30 млн.долл.; ограничения по доле акций, менее 50% (в соответствии с ВТО ограничение будет снято 11 дек. 2003г.), менее 50%

Китайские партнеры: годовые объемы экспорта или импорта в течение последних 3 лет, 30 млн.долл. (20 млн.долл. для центральных и западных районов Китая), более 200 млн.долл.; деловое присутствие за рубежом в течение последних 3 лет, нет опубликованных в открытой печати требований, более трех дочерних предприятий, филиалов или СП; средние годовые объемы зарубежных операций в течение последних 3 лет, нет опубликованных в открытой печати требований, 10 млн.долл.

Зарегистрированный капитал СП, более 50 млн. юаней (30 млн. юаней для центральных и западных районов Китая), более 100 млн. юаней Эти права будут применяться только к внешней торговле и запрещают импортерам реализовывать товары внутри КНР. Предоставление дистрибутерских услуг будет осуществлено в соответствии с Графиком специфических обязательств КНР.

Согласно принятому графику, с 11 дек. 2002г. до 11 дек. 2003г. полные права на ведение внешней торговли должны быть предоставлены совместным предприятиям с неконтрольным пакетом акций иностранных участников.

Были выдвинуты четыре новых требования для совместных предприятий: наличие трех лет торговых отношений с КНР; объем торговли, превышающий 30 млн.долл. (20 млн. для западных районов КНР); выбор китайских партнеров ограничен крупными китайскими компаниями (объемы внешней торговли свыше 30 млн.долл. в течение последних 3 лет); объемы зарегистрированного ка-

питала компании более 50 млн. юаней (6 млн.долл.) — что в 10 раз больше, чем установлено для китайских компаний.

Китайское правительство имеет возможность ограничивать объемы инвестирования, поскольку оно разрешает деятельность в этом секторе компаний с миноритарным иностранным участием. При более строгом прочтении, основывающемся на формулировках протокола ВТО и духе подписанных соглашений, необходимо признать, что Китай лишь наполовину выполняет принятые обязательства в этой области.

Вероятно, что второе объяснение является более точным и КНР действительно придерживается промежуточного курса. Законодатели будут проводить либерализацию внешнеторговой сферы постепенно, вводя меры регулирования на экспериментальной основе с тем, чтобы предоставить возможность участникам и компетентным органам Китая контролировать ход внутренних реформ в стране.

На основании последних нововведений можно определенно говорить лишь о том, что Китай разрешит допуск в области внешней торговли и распределения только крупным компаниям, то сеть тем, которые можно легко контролировать административными мерами. Это возможно рассматривать как шаг вперед до тех пор, пока китайские предприятия не смогут составить конкуренцию малым и средним иностранным предприятиям в этой сфере.

То, что указанные правила, касающиеся внешней торговли, оговорены многими условиями, плюс тот факт, что до марта 2003г. не было введено каких-либо новых мер относительно иных сфер деятельности бизнеса (например, оптовой и розничной торговли), подтверждают имеющуюся озабоченность.

АНТИДЕМПИНГОВЫЕ МЕРЫ

«Гоцзи шанбао», 12.05.2003г.

Уведомление Министерства коммерции КНР №11 от 12 мая 2003г. В соответствии с «Правилами КНР по антидемпингу и антидотационным мерам» по согласованию с Госкомитетом КНР по экономике и торговле 29 марта 2002г. МВТЭС КНР уведомил о начале антидемпингового расследования (АДР) против произведенного в США, Респ. Корея, Японии, России и Тайване поливинилхлорида (код ТНВЭД 39041000).

1. Первичное решение. Минкоммерции КНР определил факт наличия демпинга по расследуемой продукции и установил нанесение фактического ущерба национальной отрасли, а также определил наличие причинно-следственной связи.

2. Определена следующая амплитуда демпинга различными компаниями. США: Shintech — 83%; Formosa Plastics Texas — 25%; остальные компании — 83%. Респ. Корея: LGCHEM-10%; Hanwha Chemical Corporation — 13%; остальные компании — 76%, Япония: Tosoh — 54%; V-Tech — 50%; Taiyo Vinyl — 32%; Shin Dai-Ichi — 70%; Kaneka — 62%; остальные компании — 115%. Россия: «Каустик» — 34%; «Саянскхимпласт» — 67%; остальные компании — 82%. Тайвань: China General Plastics — 15%; Taiwan Plastics — 10%; Pacific Plastics — 23%; Остальные компании — 27%.

О временных антидемпинговых мерах. На основании статей 28 и 29 «Правил КНР по антидемпингу»

пингу» МВТЭС КНР принял решение ввести временные антидемпинговые меры в форме гарантийного фонда. С 12 мая 2003г., импортеры, импортирующие расследуемую продукцию, произведенную в России, Республике Корея, Японии, в соответствии с величиной амплитуды демпинга, определенного в первичном решении в отношении каждой компании, должны будут вносить в гарантийный фонд таможни КНР соответствующую сумму.

Уведомление Министерства коммерции КНР №17 от 20 мая 2003г. В соответствии с «Правилами КНР по антидемпингу и антидотационным мерам» по согласованию с Госкомитетом КНР по экономике и торговле 23 марта 2002г. МВТЭС КНР уведомил о начале антидемпингового расследования (АДР) против произведенного в России, Респ. Корея, Украине, Казахстане и Тайване холоднокатаного листового проката без электролитического покрытия толщиной не более 4 мм и шириной не менее 600 мм (коды ТН ВЭД 72091500, 72091600, 72091700, 72091800, 72092500, 72092600, 72092700, 72092800, 72099000, 72112300, 72112900, 72119000).

29 дек. 2002г. органы расследования уведомили об исключении из расследования холоднокатаного листового проката, используемого для производства жести (код ТН ВЭД 72091800).

1. Первичное решение. Минкоммерции КНР определил факт наличия демпинга по расследуемой продукции и установил нанесение фактического ущерба национальной отрасли, а также определил наличие причинно-следственной связи.

2. Определена следующая амплитуда демпинга различными компаниями. Россия: ОАО «Северсталь» – 9%; ОАО «Новолипецкий меткомбинат» – 29%; «Магнитогорский меткомбинат» – 29%; остальные компании – 29%. Респ. Корея: Posco – 10%; Union Steel Mfg. – 9%; Dongbu Steel – 14%; Hyundai Hysco – 12%; остальные компании 40%. Украина: ОАО «Запорожсталь» – 16%; Металлургический завод им. «Ильича», г. Мариуполь – 16%; остальные компании – 22%. Казахстан: ОАО «Испат-Кармет» – 21%; остальные компании – 48%. Тайвань: Kao Hsing Chang Iron&Steel – 20%; Sheng Yu – 14%; Ton Yi Industrial – 8%; Shang Shing Steel Industrial – 29%; Yieh Loong Enterprise – 14%; China Steel – 28%; остальные компании – 55%

3. О временных антидемпинговых мерах. С учетом специфики рыночной ситуации по продукции, расследуемой в рамках настоящего АДР, Минкоммерции КНР принял решение временно отложить применение антидемпинговых мер в отношении импорта холоднокатаного листового проката, произведенного в России, Респ. Корея, Украине, Казахстане и Тайване, имея при этом в виду возможность применения временных антидемпинговых мер с учетом ситуации. Настоящее антидемпинговое расследование будет продолжено до принятия окончательного решения.

Уведомление Министерства коммерции КНР №8 от 16 апр. 2003г. В соответствии с «Правилами КНР по антидемпингу и антидотационным мерам» по согласованию с Госкомитетом КНР по экономике и торговле 19 марта 2002г. МВТЭС КНР уведомил о начале антидемпингового расследования (АДР) против произведенного в России, Респ. Корея и Японии необработанного бутадиен-

стирольного каучука в первичной форме (код ТН ВЭД 40021911); промасленного бутадиен-стирольного каучука в первичной форме (код ТН ВЭД 40021912); прочих видов бутадиен-стирольного каучука и карбоксилатного бутадиен-стирольного каучука в первичной форме (код ТН ВЭД 40021919).

1. Первичное решение. Минкоммерции КНР определил факт наличия демпинга по расследуемой продукции и установил нанесение фактического ущерба национальной отрасли, а также определил наличие причинно-следственной связи.

2. Определена следующая амплитуда демпинга различными компаниями. Япония: Zeon – 29%; JSR – 13%; Asahi Kasei – 0%; остальные компании – 33%. Респ. Корея: Hyundai Petrochemical – 19%; Kumho Petrochemical – 10%; остальные компании – 27%. Россия: «Омсккаучук» – 27%; «Тольяттикаучук» – 25%; «NCHZ Стерлитамак» – 16%; остальные компании – 46%.

3. О временных антидемпинговых мерах. На основании статей 28 и 29 «Правил КНР по антидемпингу» МВТЭС КНР принял решение ввести временные антидемпинговые меры в форме гарантийного фонда. Начиная с 16 апр. 2003г., импортеры, импортирующие расследуемую продукцию, произведенную в России, Респ. Корея, Японии, в соответствии с величиной амплитуды демпинга, определенного в первичном решении в отношении каждой компании, должны будут вносить в гарантийный фонд таможни КНР соответствующую сумму. Формула расчета: сумма, выплачиваемая в гарантийный фонд = (заявленная таможенная цена X антидемпинговая таможенная пошлина) X (1+ НДС).

Для иностранных компаний, участвующих в данном АДР и имеющих демпинговую маржу менее 2% (в т.ч. и 0%), сумма, выплачиваемая в гарантийный фонд равна нулю, однако расследование в отношении их будет продолжено.

4. О комментариях. Заинтересованные стороны могут в течение 20 дней с даты публикации настоящего уведомления представить в Минкоммерции КНР свои письменные комментарии и соответствующие обоснования, Минкоммерции КНР в соответствии с Законом их рассмотрит».

ВЫХОД НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

«Гоцзи маон», №5, 2003г.

Внешнеэкономическая сфера КНР достигла за годы проводимых в стране реформ впечатляющих результатов. С 1981г. по 2002г. внешнеторговый оборот Китая увеличился в 14,1 раза, экспорт вырос в 14,8 раза, импорт – в 13,4 раза. С 1994г. у Китая стабильное положительное сальдо внешней торговли. Доля внешней торговли в объеме ВВП составляет 50,4%.

По линии торговли в рамках давальческой переработки сырья за рубежом в 1999г. учреждены 151 предприятие с китайскими инвестициями, в 2000г. – 120, в 2001г. – 74, в 2002г. – 75 (всего 420 предприятий с общей суммой китайских инвестиций 1,122 млрд.долл.). При этом средний объем китайских инвестиций в один проект составил 2,67 млн. долл. «Торговля в рамках давальческой переработки сырья» – вид прямых инвестиций в форме учреждения за границей предприятий по переработке материалов и сборке поставляемых комплектующих.

В целях активизации данного вида деятельности в Китае действует система организации и стимулирования прямых инвестиций за границу, которая регламентируется пакетом специальных нормативных актов (16 документов), первым из которых стало Решение Госсовета КНР «О поощрении заграничной деятельности предприятий в области переработки и сборки продукции из давальческого сырья» от фев. 1999г. Указанным пакетом нормативных актов предусмотрен ряд мер по стимулированию прямых китайских зарубежных инвестиций по следующим направлениям:

– финансирование. Предоставление банковских кредитов, целевых отчислений из Центрального фонда развития внешней торговли и Фонда поддержки долевого и кооперационных проектов в третьих странах. При этом получаемая прибыль от проектов не перечисляется в вышестоящие организации в течение 5 лет с момента получения первой прибыли. Процентные ставки по средним и долгосрочным кредитам в китайской валюте и оборотным кредитам в СКВ могут компенсироваться за счет Центрального фонда развития внешней торговли;

– валютное регулирование. Действуют упрощенная процедура получения СКВ и упразднение залоговых СКВ-платежей с прибыли, соответствующая отсрочка возврата СКВ-платежей при экспорте оборудования, техники, комплектующих и материалов;

– возврат экспортных таможенных платежей. Применяется в отношении материальных ресурсов в рамках «натуральных инвестиций». При этом в отношении оборудования БУ сумма возвращаемого таможенного платежа рассчитывается с вычетом стоимости амортизации, в отношении новых оборудования и материалов – на основании специального счета на НДС;

– финансовое обслуживание и страхование рисков. Создание сети зарубежных подразделений национальных банков для предоставления китайским предприятиям за границей таких услуг, как кредиты на оборотные средства, расчетно-кассовые операции и др., страхование политических и других рисков, увеличение страховых сумм по экспортным кредитам;

– другие виды поощрений. Расширение прав производственных предприятий в КНР по самостоятельному осуществлению импортно-экспортных операций, постепенное расширение номенклатуры оборудования, техники, комплектующих и материалов, разрешенных для экспорта из КНР.

Одной из основных особенностей китайской внешней торговли является значительная доля операций по закупкам давальческого сырья и поставкам продукции его переработки, доля которых в импорте достигает 41,4%, а в экспорте – 55,3%. В структуре как экспорта, так и импорта КНР ведущее место занимает машинотехническая продукция, составляя соответственно 41,1% и 51% и являясь наиболее динамично растущей товарной группой.

Экспорт Китаем машин и оборудования в 2002г. составил 133,84 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2001г. на 32,9%. Около половины поставок машинотехнической продукции пришлось на электрические машины и оборудование и аппаратуру для записи, экспорт которых вырос на 26,9%.

Увеличились поставки энергетического и технологического оборудования – на 51,3%. Экспорт изделий из текстиля и трикотажа достиг 40,96 млрд.долл. (+13,4%), химтоваров – 25,01 млрд.долл. (+17%), продуктов питания – 17,40 млрд.долл. (+12,6%), игрушек и спортивного инвентаря – 11,60 млрд.долл. (+27,7%), обуви – 11,09 млрд.долл. (+9,8%), мебели, матрацев и осветительных приборов – 9,86 млрд.долл. (+30,4%), минерального топлива – 8,37 млрд.долл. (-0,5%), изделий из кожи – 7,83 млрд.долл. (+12%), изделий из черных металлов – 7,26 млрд.долл. (+20,7%).

В импорте Китая, помимо машинотехнической продукции, доминируют химические и различные сырьевые товары. Китайские закупки машин и оборудования в 2002г. достигли 150,41 млрд.долл., увеличившись на 29,4%. Импорт химических товаров составил 43,06 млрд.долл. (+17%), минерального топлива, нефти, нефтепродуктов – 19,32 млрд.долл. (+10,1%), черных металлов – 13,24 млрд.долл. (+20,9%), цветных металлов – 9,19 млрд.долл. (+14,5%), руд, шлаков, золы – 4,28 млрд.долл. (+2,5%), древесины – 4,14 млрд.долл. (+19,5%), бумаги и картона – 4,14 (+13,4%), хлопка – 3,33 млрд.долл. (+13,1%), кожевенного сырья – 3,26 млрд.долл. (+2,9%).

Объемы внешнеторговых операций Китая по основным товарным позициям в 2002г. стабильно возрастали. Исключение составили по экспорту минеральное топливо, нефть и нефтепродукты, поставки которых незначительно сократились – на 0,5%, по импорту – летательные аппараты, объемы закупок которых снизились на 10,8%.

В обстановке адаптации к условиям деятельности по принципам ВТО на 2003г. Китай выдвигает более скромные ориентиры по сравнению с результатами 2002г. – обеспечить прирост внешней торговли в 7% (т.е. до 665 млрд.долл.). Определенные коррективы будут внесены и воздействием конъюнктурных факторов, таких как эпидемия SARS. Китай планирует предпринять максимальные усилия по преодолению возрастающих трудностей, с тем чтобы к 2020г. реализовать планы, выдвинутые на 16 съезде КПК в нояб. 2002г., по доведению внешнеторгового товарооборота до 2 трлн. долл.

Наиболее крупными регионами внешнеторговой деятельности Китая являются страны Азии (58,1%), Европы (18,2%), Северной Америки (16,9%), Латинской Америки (2,9%), Африки (2%), Австралии и Океании (1,9%).

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СП КОМПАНИИ

«Гоцзи шанбао», 18.02.2003г.

В целях дальнейшего продвижения политики открытости, стимулирования развития внешней торговли КНР в соответствии с результатами 2 совещания Канцелярии министра ВТЭС 2003г. публикуются «Временные правила создания совместных внешнеторговых компаний», вступающие в силу спустя 30 дней с момента публикации. С этого момента «Экспериментальные временные правила создания совместных внешнеторговых компаний», опубликованные 30 сент. 1996г. и утвержденные 2 сент. 1996г. Госсоветом КНР, утрачивают свою силу.

Министр ВТЭС КНР Ши Гуаншэн (31 янв. 2003г.). Приказ МВТЭС КНР (№2003/1). «Временные правила создания совместных внешнеторговых компаний».

Статья 1. В целях дальнейшего расширения политики внешней открытости и стимулирования развития внешней торговли КНР в соответствии с «Законом о внешней торговле» и «Законом о совместных предприятиях», а также другими соответствующими нормативными актами устанавливаются настоящие правила.

Статья 2. Настоящие правила применяются иностранными компаниями и предприятиями (в дальнейшем именуемыми «иностранными инвесторами») для создания с китайскими компаниями и предприятиями (в дальнейшем именуемыми «китайскими инвесторами») на территории КНР совместных внешнеторговых компаний (в дальнейшем именуемых «совместными внешнеторговыми компаниями»), специализирующихся в области осуществления внешнеторговой коммерческой деятельности.

Статья 3. Совместные торговые компании являются компаниями с ограниченной ответственностью. Доля иностранных инвесторов в зарегистрированном капитале совместной внешнеторговой компании должна составлять не менее 25%.

Статья 4. Создаваемая совместная внешнеторговая компания должна соответствовать следующим условиям.

I) В течение трех лет до подачи заявки ежегодный объем торговли иностранного инвестора с КНР должен составлять 30 млн.долл.; при регистрации совместной торговой компании в центральных или западных районах КНР данный объем торговли должен составлять 20 млн.долл.

II) Китайский инвестор должен обладать правом ведения внешнеторговой коммерческой деятельности; в течение трех лет до подачи заявки ежегодный объем экспортно-импортных операций должен составлять 30 млн.долл.; при регистрации совместной внешнеторговой компании в центральном или западном районах КНР данный объем торговли должен составлять 20 млн.долл.

III) Совместная внешнеторговая компания должна отвечать следующим условиям: минимальная сумма зарегистрированного капитала должна быть не менее 50 млн. юаней; при регистрации компании в центральных или западных районах КНР данная сумма должна быть не менее 30 млн.юаней; у компании должны быть собственное название и организационная структура; компания должна иметь соответствующие площади, специалистов, а также другие необходимые материальные средства.

Статья 5. При предоставлении заявки на создание совместной внешнеторговой компании китайский инвестор должен через местные компетентные внешнеэкономические органы представить в Министерство внешней торговли и экономического сотрудничества (в дальнейшем именуемом «МВТЭС КНР») следующие документы: предложения по проекту совместного предприятия, подписанное сторонами технико-экономическое обоснование (ТЭО), контракт, устав; документы, подтверждающие регистрацию обеих сторон (копии), свидетельства кредитоспособности и документы, подтверждающие законный статус представителей; планируемый список товаров, экспортируемых или импортируемых создаваемой внешнеторговой компанией; бухгалтерскую отчетность иностранного и китайского партнеров за последние три года; другие докумен-

ты, которые могут быть затребованы МВТЭС КНР.

МВТЭС рассматривает представленные документы и в случае, когда предприятие соответствует необходимым условиям, в течение 90 дней, начиная со дня получения всех документов, выносит решение и выдает разрешение предприятию с участием инвестиций иностранного капитала.

Статья 6. После утверждения заявки о создании совместной внешнеторговой компании заявитель обязан в соответствии с законодательством в течение месяца обратиться в Государственное промышленно-торговое административное управление КНР или уполномоченные промышленно-торговые административные управления на местах для выполнения регистрационных формальностей, а также зарегистрироваться в налоговых органах.

Статья 7. Иностранный и китайский инвесторы могут производить свои вклады наличными деньгами, натуральными продуктами или в виде нематериальных активов (включая промышленную собственность, специализированные технологии, право на использование площади). Обе стороны, участвующие в создании совместной торговой компании, обязаны в определенные государством сроки внести свою долю в капитал компании.

Статья 8. Совместная внешнеторговая компания на основании соответствующего национального законодательства самостоятельно или в качестве агента занимается экспортом-импортом продукции в соответствии с видами деятельности, утвержденными при регистрации, осуществляет экспорт-импорт технологий и сопутствующих услуг, а также оптовыми операциями по реализации импортированной продукции на внутреннем рынке.

Статья 9. В отношении импорта товаров, на которые государство устанавливаются квоты или процедуру лицензирования, совместная внешнеторговая компания в соответствии с установленными правилами обращается с заявками в компетентные ведомства Госсовета КНР для получения квот и лицензий, после чего им разрешается осуществлять импортные операции. Если совместная внешнеторговая компания планирует импортировать или экспортировать товары, в отношении которых государство устанавливает квоты на основе тендера, им следует действовать по правилам, определенным компетентными ведомствами Госсовета КНР для импорта-экспорта товаров на условиях проведения тендера или конкурса.

Статья 10. Совместные внешнеторговые компании должны осуществлять расчеты в иностранной валюте в соответствии с правилами Государственного управления валютного контроля КНР.

Статья 11. Совместная внешнеторговая компания должна отчислять налоги в соответствии с требованиями национального законодательства в данной сфере. В отношении экспортной деятельности компаний в соответствии с законодательством может быть применен порядок возврата или освобождения от налогов при экспорте.

Статья 12. Совместная внешнеторговая компания должна соблюдать соответствующие национальное законодательство, касающееся финансовой, бухгалтерской, статистической отчетности, а также своевременно предоставлять финансовую, бухгалтерскую и статистическую отчетность в местные компетентные органы.

Статья 13. Совместная внешнеторговая компания может вступать в экспортно-импортные коммерческие общества или союзы внешнеторговых предприятий с иностранными инвестициями, в случае такого участия компании должны координировать свою деятельность с ассоциацией или союзом.

Статья 14. Совместная внешнеторговая компания обязана соблюдать китайское законодательство и нести ответственность в соответствии с китайским законодательством. Законные права и интересы компании защищаются китайским законодательством.

Статья 15. Настоящие правила также применяются при создании китайскими компаниями, зарегистрированными на территории КНР, совместных внешнеторговых компаний с предприятиями САР Гонконг, САР Аомэнь и Тайваня.

Статья 16. До 11 дек. 2003г. в тех случаях, когда доля участия китайской стороны в уставный капитал будет составлять менее 51%, заявки к рассмотрению временно не принимаются.

Статья 17. МВТЭС КНР несет ответственность за разъяснение настоящих правил».

КВОТЫ НА ИМПОРТ

«Цзинци жибао», 08.02.2003г.

Данный «Перечень» публикуется в соответствии с изменениями, внесенными Комитетом по таможенному тарифу при Госсовете КНР в Таможенный тариф 2003г. Перечень вступает в силу с даты опубликования. При этом прекращают свое действие Приложения №1 к Приказам госкомитета КНР по экономике и торговле и ГТУ КНР №№26,27 и 38.

I. Перечень товаров, подлежащих импортному квотированию (Госкомитет КНР по экономике и торговле, Главное таможенное управление КНР 08.01.2003г.).

1) Нефтепродукты. Нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород (за исключением сырых) 27101110, 27101120, 27101191, 27101199, 27101911, 27101912, 27101921, 27101922, 27101929.10, 27101929.20, 27101929.90.

2) Автомобильные шины. Шины пневматические резиновые новые 40111000.10, 40111000.90, 40112000.11, 40112000.19, 40112000.91, 40112000.99.

II. Перечень химудобрений, подлежащих импортному тарифному квотированию: мочевины, в т.ч. в водном растворе 31021000.10; удобрения минеральные или химические, содержащие три питательных элемента азот, фосфор, калий 31052000.10; диаммонийфосфат, 31053000.10.

III. Перечень продукции, в отношении которой осуществляется регистрационный режим импорта

I) Сырая нефть. Нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных пород, 27090000.

2) Химические удобрения. Нитриты, нитраты калия, 28342110. Удобрения азотные, минеральные или химические 31022100, 31022900, 31023000, 31024000, 31025000, 31026000, 31027000, 31022100, 31022900, 31023000, 31024000, 31025000, 31026000, 31027000, 31028000, 31029000. Удобрения фосфорные, минеральные или химические 31031000, 31032000, 31039000. Удобрения калийные, минеральные или химические 31041000, 31042010, 31042090, 31043000, 31049000. Удобрения минеральные или химические, содержащие два или три

питательных элемента 31051000.10, 31051000.90, 31054000, 31055100, 31055900, 31056000, 31059000.

3) Агрохимические препараты. Соединения с аминной функцией 29214300.10. Соединения, содержащие функциональную карбоксамидную группу; соединения угольной кислоты, содержащие функциональную амидную группу, 29242990.10. Соединения, содержащие функциональную нитрильную группу 29269090.10. Соединения сероорганические 29309090.11, 29309090.30. Соединения гетероциклические, содержащие лишь гетероатомы кислорода 29329990.10. Соединения гетероциклические, содержащие лишь гетероатомы азота, кислоты нуклеиновые и их соли 29332900.10, 29333990.20, 29333990.50, 29333990.60, 29333990.70, 29339900.10. Соединения гетероциклические, прочие 29341000.10, 29349990.10, 29349990.20, 29349990.30. Инсектициды, родентициды, фунгициды, гербициды, средства против прорастания и регуляторы роста растений, средства дезинфицирующие и аналогичные им 38081019.10, 38081019.90, 38081090, 38082010.10, 38082010.90, 38082090.10, 38082090.21, 38082090.29, 38082090.90, 38083011.10, 38083011.90, 38083019, 38083099, 38084000.10, 38084000.90, 38089010, 38089090

4) Лавсан, терилон, дакрон. Нити комплексные синтетические (кроме швейных ниток) 54022000.10, 54022000.20, 54022000.90, 54023310, 54023390, 54024200, 54024300.10, 54024300.90, 54025200, 54026200. Мононити синтетические 54041000.10. Жгут синтетических комплексных нитей 55012000. Волокна штапельные синтетические, не подвергнутые подготовке для прядения 55032000. Волокна штапельные, подвергнутые подготовке для прядения 55062000. Пряжа из синтетических штапельных волокон 55092100, 55092200.10, 55092200.90, 55095100, 55095200, 55095300, 55095900.

5) Нитриллон, нитрон. Нити комплексные синтетические (кроме швейных ниток) 54023910, 54023990, 54024910.10, 54024910.90, 54024920.10, 54024920.90, 54024990.10, 54024990.90, 54025910, 54025990, 54026910, 54026920, 54026990. Жгут синтетических комплексных нитей 55013000. Волокна штапельные синтетические, цс подвергнутые подготовке для прядения 55033000. Волокна штапельные, подвергнутые подготовке для прядения 55063000. Пряжа из синтетических штапельных волокон 55093100, 55093200, 55096100, 55096200, 55096900.

6) Полиацеталп, полиэферы. Полиэтилентерефталат 39076011, 39076019.

7) Автомобильные шины. Шины пневматические резиновые новые 40116100.11, 40116100.19, 40116100.91, 40116100.99, 40116200.11, 40116200.19, 40116200.91, 40116200.99, 40116300.11, 40116300.19, 40116300.91, 40116300.99, 40116900.11, 40116900.19, 40116900.91, 40116900.99. Шины пневматические резиновые, восстановленные или использованные; сплошные или полупневматические шины, сменные протекторы 40121100, 40121200, 40122010.10, 40122010.90, 40129020.10, 40129020.90. Камеры резиновые 40131000.

8) Стальной прокат. Прокат плоский из железа и легированной стали шириной не менее 600 мм, горячекатанный, не лакированный, без электролитического или другого покрытия 72081000,

72082500, 72082610, 72082690, 72082710, 72082790, 72083600, 72083700, 72083810, 72083890, 72083910, 72083990, 72084000, 72085110, 72085120, 72085190, 72085200, 72085310, 72085390, 72085410, 72085490, 72089000. Прокат плоский из железа и нелегированной стали шириной не менее 600 мм., холоднокатанный (обжаты в холодном состоянии), не лакированный, без электролитического или другого покрытия 72091510, 72091590, 72091610, 72091690, 72091710, 72091790, 72091810, 72091890, 72092500, 72092600, 72092700, 72092800, 72099000. Прокат плоский из железа и нелегированной стали шириной не менее 600 мм., лакированный, с электролитическим или другим покрытием 72101100, 72101200, 72102000, 72103000, 72104100, 72104900, 72105000, 72106100, 72106900, 72107000, 72109000. Прокат плоский из железа и нелегированной стали шириной менее 600 мм., не лакированный, без электролитического или другого покрытия 72111300, 72111400, 72111900, 72112300, 72112900, 72119000. Прокат плоский из железа и нелегированной стали шириной менее 600 мм., лакированный, с электролитическим или другим покрытием 72121000, 72122000, 72123000, 72124000, 72125000, 72126000. Прутки горячекатаные в свободно смотанных бунтах из железа и нелегированной стали 72131000, 72132000, 72139100, 72139900. Прутки прочие из железа и нелегированной стали без дальнейшей обработки послековки, горячей прокатки 72141000, 72142000, 72143000, 72149100, 72149900. Прутки прочие из железа и нелегированной стали 72151000, 72155000, 72159000. Уголки, фасонные и специальные профили из железа и нелегированной стали 72161010, 72161090, 72162100, 72162200, 72163100, 72163200, 72163310, 72163390, 72164010, 72164020, 72165010, 72165090, 72166100, 72166900, 72169100, 72169900. Проволока из железа и нелегированной стали 72171000, 72172000, 72173000, 72179000. Сталь нержавеющая в слитках и прочих первичных формах, полуфабрикаты из нержавеющей стали 72181000, 72189100, 72189900. Прокат плоский из нержавеющей стали шириной не менее 600 мм. 72191100, 72191200, 72191300, 72191400, 72192100, 72192200, 72192300, 72192410, 72192420, 72192430, 72193100, 72193200, 72193300, 72193400, 72193500, 72199000. Прокат плоский из нержавеющей стали шириной менее 600 мм. 72201100, 72201200, 72202010, 72202090, 72209000. Прутки из нержавеющей стали, горячекатаные 72210000. Прутки из нержавеющей стали прочие, толки, фасонные и специальные профили из нержавеющей стали 2221100, 72221900, 72222000, 72223000, 72224000. Проволока из нержавеющей стали 72230000. Сталь легированная прочая в слитках или других первичных формах; полуфабрикаты из прочих легированных сталей 72241000, 72249010, 72249090. Прокат плоский из прочих легированных сталей шириной не менее 600 мм. 72251100, 72251900, 72252000, 72253000, 72254000, 72255000, 72259100, 72259200, 72259900. Прокат плоский из прочих легированных сталей шириной менее 600 мм. 72261100, 72261900, 72262000. 72269100, 72269200, 72269300, 72269400, 72269900.10, 72269900.90. Прутки горячекатаные из прочих легированных сталей 72271000, 72272000, 72279000. Прутки из прочих легированных сталей; уголки фасонные и специальные профили из прочих легированных сталей 72281000, 72282000, 72283000, 72284000,

72285000, 72286000, 72287010, 72287090, 72288000. Проволока из прочих легированных сталей 72291000, 72292000, 72299000. Сваи шпунтовые из черных металлов; уголки, фасонные и специальные профили сварные из черных металлов 73011000, 73012000. Изделия из черных металлов, используемые для ж/д или трамвайных путей 73021000, 73023000, 73024000, 73029010, 73029090. Трубы и трубки из литейного чугуна 73030010.73030090. Трубы и трубки бесшовные из черных металлов (кроме литейного чугуна) 73041010, 73041020, 73041030, 73041090, 73042110, 73042190, 73042900, 73043110, 73043120, 73043190, 73043910, 73043920, 73043990, 73044110, 73044190, 73044910, 73044990, 73045110, 73045120, 73045190, 73045910, 73045920, 73045990, 73049000. Трубы и трубки прочие (сварные, клепаные) с внешним диаметром более 406,4 мм. из черных металлов 73051100, 73051200, 73051900, 73052000, 73053100, 73053900, 73059000. Трубы и трубки прочие (с открытым швом или сварные) из черных металлов 73061000, 73062000, 73063000, 73064000, 73065000, 73066000, 73069000. Скрученная проволока, тросы, канаты 73121000.

9) Полуфабрикаты из стали. Полуфабрикаты из железа и нелегированной стали 72071100, 72071200, 72071900, 72072000.

IV. Перечень товаров, подлежащих экспортному квотированию.

1) Редкоземельные ресурсы. Руды редкоземельных металлов 25309020. Руды и концентраты ториевые 26122000. Металлы щелочные и щелочноземельные, металлы редкоземельные, скандий, иттрий, ртуть 28053011, 28053012, 28053019, 28053021, 28053029. Органические или неорганические соединения редкоземельных металлов, иттрия или скандия или их смесей 28461010, 28461020, 28461030, 28461090, 28469011, 28469012, 28469013, 28469014, 28469019, 28469028, 28469029, 28469030, 28469048, 28469049, 28469090.

2) Каменный уголь. Уголь каменный и разные виды топлива, полученные из него 27011100.10, 27011210, 27011290, 27011900. Бурый уголь, кроме гагата 27021000.

3) Кокс. Кокс и полукоксы из каменного, бурого угля или торфа 27040010.

4) Сырая нефть. Нефть сырая 27090000.

5) Нефтепродукты. Нефтепродукты, полученные из битуминозных пород 27101110, 27101120, 27101191, 27101199, 27101911, 27101912, 27101919, 27101921, 27101929.20, 27101991, 27101992, 27101993. Сжиженный природный газ 27111100.

СЭЗ «Хуньчунь-Хасан»

Комплексный доклад (проект). «Исследования· планирование· китайско-российской зоны свободной торговли «Хуньчунь-Хасан» Педагогического университета Северо-Востока.

Процесс развития международного сотрудничества в районе реки Туманган уже вступил в новый этап. От периода, когда основным было развитие каждого участника, он переходит к модели, когда основным является развитие двустороннего сотрудничества. Для развития китайско-российских отношений, еще большего укрепления материальной основы отношений стратегического партнерства между КНР и Россией, всемерного повышения уровня торгово-экономического сотрудничества двух стран, для дальнейшего продвижения реализации соглашения 3 государств о меж-

дународном освоении района реки Туманган под эгидой ООН, мы провели практическое изучение вопросов в КНР и за рубежом, учли предложения соответствующих руководителей, местных администраций КНР и России и предпринимателей, специалистов и ученых. Мы выдвигаем предложения о создании зоны свободной торговли «Хуньчунь-Хасан» КНР и России.

Международное сотрудничество в районе стыка территорий КНР, России и КНДР в среднем и нижнем течении р.Туманган уже получило большое развитие. Понятны тенденции усиленного развития данного района в будущем, однако существует немало вопросов; их необходимо решить в рамках новой региональной организации более высокого уровня. В последние несколько лет КНР, Россия, КНДР в разной степени развивали строительство объектов инфраструктуры, пропускных пунктов и в других областях, каждая страна осваивала данный район с точки зрения собственного развития.

Для стимулирования освоения района р.Туманган наша страна уже создала в Хуньчуне в разные периоды зоны приграничного экономического сотрудничества, зону экспортной обработки и торговую зону городов КНР и России, с каждым днем совершенствуется пункт приграничной торговли, тем самым закладывается материальная основа для дальнейшего укрепления китайско-российских торгово-экономических связей. Поскольку положение в двух странах различается, имеются различия в законодательстве, поэтому в ходе сотрудничества возникают противоречия, которые часто нелегко разрешить.

Необходимо использовать новую форму сотрудничества на более высоком уровне, поэтому создание транснациональной зоны свободной торговли, осуществление стандартизации систем является необходимым и насущным. Зона свободной торговли является традиционной формой региональной экономической интеграции в двустороннем международном или многостороннем сотрудничестве. Хотя уровень развития сотрудничества в приграничных районах КНР и России недостаточно высокие, однако, мы считаем, что данная форма является приемлемой.

На протяжении длительного времени в районе Хуньчунь-Туманган китайско-российские торгово-экономические связи получили определенное развитие, однако они развиваются медленно, их содержание односторонне, основа нестабильная. Организация зоны свободной торговли будет способствовать усилению свободного перемещения людей, материальных ресурсов и капитала, создаст обстановку для взаимных инвестиций и совместного развития, тем самым можно будет еще сильнее укрепить материальное содержание китайско-российских отношений стратегического партнерства и предоставить новую модель регионального экономического сотрудничества двух стран.

В дек. 1995г. в штаб-квартире ООН в Нью-Йорке Китай, Россия и КНДР заключили «Соглашение о создании зоны экономического освоения «Туманган» и Координационного комитета Северо-Восточной Азии». Одновременно с этим Китай, Россия, КНДР, Республика Корея и Монголия заключили «Соглашение о создании координационного комитета по развитию зоны р.Туманган» и «Протокол о принципах взаимопонимания

зоны экономического развития «Туманган» и обстановки в Северо-Восточной Азии». Тем самым была обеспечена юридическая основа для развития международного сотрудничества в районе р.Туманган. После этого при активном содействии UNDP и секретариата проекта «Туманган» в Пекине был достигнут определенный прогресс.

Создание китайско-российской зоны свободной торговли предоставляет хорошую возможность не только для экономического развития г.Хуньчунь, но и одновременно оживит экономику провинции Цзилинь и расположенные вокруг районы Северо-Востока. Выгодно это будет для регионального экономического развития района Хасана России и всего Приморского края.

Российская сторона уделяет много внимания освоению своих восточных районов, особенно расширению «открытости» Приморского края, местные органы власти России, предприниматели и широкие народные массы настоятельно требуют развития экономики, повышения уровня жизни, привлечения китайских инвестиций для строительства предприятий, привлечения китайских грузопотоков, развития экономики портов, активизации рынка.

Китайские и российские ученые уже давно обсуждают проект создания зоны свободной торговли. Еще в середине 90гг. местные органы власти России предложили нам план создания коридора экономической открытости «Хасан-Хуньчунь». Затем ученые двух стран специально проводили исследование, а также совместно выдвинули проект создания зоны свободной торговли (свободной экономической зоны) «Хуньчунь-Хасан». Недавно глава администрации Хасанского района выдвинул проект освоения «3 пункта (Славянка, Зарубино, Краскино) — одна дорога (шоссе вдоль побережья).

Россия уже подала заявку и скоро вступит в ВТО, это действие ускорит процесс внешней «открытости», будет способствовать унификации в соответствии с международными нормами ее экономической системы, модели управления и правил оформления, это очень благоприятный момент для совместного создания зоны свободной торговли.

Появление зон свободной торговли в мире уже насчитывает более 400 лет. Если взять в качестве примера только Европу, там в приграничных районах образовано 60 двусторонних и многосторонних зон свободной торговли или зон экономического сотрудничества. В АСЕАН также созданы две зоны свободной торговли в виде «треугольников», зона свободной торговли Шэньчжэнь-Сянган в КНР и многосторонняя зона свободной торговли в бассейне рек Ланьцаньцзян-Меконг.

В районе р.Туманган улучшилось состояние объектов инфраструктуры и внешнеэкономического законодательства. Между КНР и Россией уже создана сеть шоссейных дорог сквозного направления: Хуньчунь-Чанлинцзы-Краскино-Славянка; осуществлено соединение железной дороги Тумань-Хуньчунь-Чанлинцзы-Камышовая с железной дорогой на Хасан и с Транссибом, осуществляются перевозки грузов. Китай использует российские порты Зарубино, Посьет, Славянка и другие, уже заложена определенная основа для двусторонних грузовых и пассажирских перевозок, вплоть до транспортных перевозок грузов в третьи страны.

Выбор места для создания зоны свободной торговли «Хуньчунь-Хасан». Включает соседние районы китайского г.Хуньчунь и южной половины Хасанского района России – 3000 кв.км. Занимает 58% площади г.Хуньчунь (5145 кв.км.) и 72% района Хасан (4130 кв.км.). Конкретно включает: зону приграничного экономического сотрудничества, зону экспортной обработки на территории старого города, зону торговли китайских и российских городов к югу и востоку от г.Хуньчунь, а также пункт пропуска на автодороге из г.Хуньчунь в Россию, с. Баньпи, пров. Цзинсинь, пункт пропуска Цюаньхэ в КНДР, достопримечательности «Хуньчунь-Фанчуань» п.Инань и с.Мицзян к западу от г.Хуньчунь.

В Хасанском районе России включает порты-Славянка, Зарубино, Посьет, Краскино, пункт пропуска на автодороге из Краскино, пункт пропуска на железной дороге из Камышовая в КНР, территорию к югу от пункта и до п.Хасан, железнодорожный пункт пропуска от станции Подгорная в КНДР, Хасанский заповедник. Вышеуказанные территории, как раз и являются местами нахождения основных предприятий в г.Хуньчунь и Хасанском районе. Там развиты города и поселки городского типа, высокая плотность населения, густая транспортная сеть, сконцентрированы пункты приграничной торговли, много портов. Это районы, которые могут подтягивать в экономическом плане глубинку, они могут играть роль центров стимулирования экономического развития для зарубежных территорий.

Этот район прилегает к торгово-экономической зоне «Раджин-Сонбон» КНДР, это выгодно для развития двустороннего экономического сотрудничества между КНР и КНДР, КНР и Россией, этот район и образует зону свободной торговли «Туманган».

Район Хуньчунь-Хасан отличается от других внутренних районов, в которых граничит много государств. Это зона свободной торговли комплексного типа, которая характеризуется наличием портов, пунктов пропуска и зоны экспортной обработки.

Первоочередное развитие районов вдоль магистралей (включая прибрежные порты) включает три порта (Славянка, Зарубино, Посьет), две магистрали (железнодорожная и автомобильная), 2 пункта приграничной торговли (на ж/д Хуньчунь-Краскино и на автодороге) и 7 пунктов (старые городские районы г.Хуньчунь, новая зона освоения, Инань, Краскино, Посьет, Зарубино, Славянка). Следующим районом освоения является район вдоль побережья и реки. Конкретно включает зоны освоения индустрии туризма в Баньши, Цюаньхэ, Цзинсинь, Фанчуань г.Хуньчунь на территории КНР, зоны экологического туризма в Краскино, Хасане, Подгорной. К этому следует добавить усиленное строительство объектов инфраструктуры и обеспечения защиты окружающей среды, развитие индустрии туризма, на этой основе осваивать туристические маршруты в нижнем течении р.Туманган.

Переработка грузов приведет к всестороннему развитию обрабатывающей промышленности, финансов, отраслей, связанных с обслуживанием торговли и туризма. Упор должен быть сделан на обслуживании грузопотоков на современном уровне, основой должна стать экспортная обрабатывающая промышленность, обеспечением долж-

но стать развитие финансов и страхования, орудием должны стать развитие средств связи и информационных технологий, основным содержанием является обслуживание коммерции, передовым направлением является развитие международного туризма, все вышеуказанное образует комплексную модель развития промышленности, в которой развитие всех отраслей координируется.

Зона свободной торговли «Хуньчунь-Хасан». 1). Она создается не между двумя странами или двумя хозяйствующими субъектами, а представляет собой региональное экономическое объединение между соседними частями территорий двух стран. 2). Она относится к формам региональной организации окраинной территории развитой страны (Россия) и приграничной территории развивающейся страны (Китай). 3). Она отличается от уже имеющихся в КНР зон свободной торговли, и обладает явной транснациональностью. 4). Она представляет собой регион, имеющий характер специальной экономической зоны со сравнительно высоким уровнем транснационального экономического сотрудничества, который объединяет «три зоны». 5). Поскольку уровень экономического развития района Хуньчунь-Хасан недостаточно высок для уровня политики внешней «открытости», поэтому использование формы региональной экономической интеграции сравнительно низкого уровня – зоны свободной торговли, соответствует современным реалиям.

Планируемая зона свободной торговли «Хуньчунь-Хасан» создается на основе уважения суверенитета, территориальной целостности и юридических границ. Особая политика проводится через пункты пропуска, порты, транспортные коридоры между участниками постепенно уменьшаются (вплоть до ликвидации) таможенные пошлины и ограничения, связанные с нетаможенными барьерами, к тому же в отношении третьих стран проводится политика свободной торговли, чтобы достичь относительно свободного обращения товаров, капитала, основных факторов и людей, как во всем мире.

Данная зона свободной торговли обладает относительно свободой по сравнению с внутренними территориями. С помощью совместно разработанной сторонами льготной политики функции зоны свободной торговли будут непрерывно совершенствоваться, чтобы достичь целей, заключающихся во взаимной выгоде, взаимном благоприятствовании, совместном получении прибыли и совместном расцвете. Людям и товарам из третьей страны будет разрешен свободный доступ на территорию зоны и свободный уход из нее. Это выгодно для привлечения других стран к участию в сотрудничестве, тем самым стимулируется ускоренное развитие в социально-экономическом плане районов, соседних с зоной свободной торговли.

Функции транснациональной зоны свободной торговли проявляются в координации экономического сотрудничества. 1) Совместно улучшать объекты инфраструктуры, создавать хорошие условия для транснациональной зоны свободной торговли. Это выражается в непрерывном совершенствовании железных дорог, автодорог, пунктов пропуска, портов, средств связи и других объектов инфраструктуры. 2) Совместное улучшение условий прохождения таможенного досмотра, непрерывное повышение степени удобства торгово-эко-

номических контактов на территории зоны и в двух странах. В соответствующее время необходимо в основном уменьшить или отменить таможенные пошлины, снизить транспортные расходы и облегчить представителям двух стран и третьих стран въезд и выезд за границу. 3) Способствовать совместным инвестициям сторон в строительство предприятий и привлекать иноинвестиции. 4) Совместно разработать льготную политику на территории зоны, например, в области экспортно-импортной торговли, налогообложения, пересечения границ зоны, финансовую и инвестиционную политику. 5) Создать соответствующие органы для совместного управления на территории зоны.

Система управления зоной. Не стоит вводить жесткие ограничения на территории зоны, к этому следует добавить разделение, связанное с реками, морями, границами, болотами и лесами. Можно использовать способ «мягкой закрытости», который характеризуется определенной гибкостью. На территории зоны проводится единая льготная политика. Путем жесткого управления людьми и грузами на пропускных пунктах, в портах и переходах осуществляется сокращение или освобождение от таможенных пошлин, ограничение нетаможенных барьеров, уменьшение различных сборов, чтобы сделать более свободными и удобными формальности при пересечении границы.

Комитет управления зоной свободной торговли «Хуньчунь-Хасан». Создается из должностных лиц, предпринимателей, ученых Китая и России, при равном числе представителей с каждой стороны. Осуществляется система двух председателей каждой из сторон, учреждается несколько подкомитетов. Основная функция данного комитета управления заключается в разработке единого плана.

На основе развития района вдоль магистралей постепенно сформировать новую зону экономического развития вдоль китайско-российской границы и на правом берегу р.Туманган. Ее основное содержание в области объектов инфраструктуры: строительство автодороги высокого уровня Цюаньхэ-Фанчуань; открытие в г.Фанчуань пункта пропуска в Россию и его стыковка с приграничной автодорогой в России; расширение речных пристаней в Фанчуане, создание удобных условий для пассажирских перевозок; реконструкция автодороги высокого уровня по маршруту Краскино-Подгорное вдоль границы-вдоль реки-вдоль моря; открытие пункта пропуска в Китай в Подгорной.

В области развития промышленности и строительства городов: опираясь на сеть железных и автомобильных дорог вдоль границы, реки и моря, всемерно развивать транснациональный туризм и экологический туризм, постепенно сформировать городскую зону вдоль границы и р.Хуньчунь-Фанчуань-Подгорное-Краскино.

Мероприятия и предложения. 1. Предлагаем Китаю и России использовать возможность постоянных встреч на высшем уровне руководителей двух стран для плана создания зоны свободной торговли «Хуньчунь-Хасан», а также включить данный вопрос в повестку дня последующего торгово-экономического сотрудничества двух стран.

2. Использовать удобный момент, связанный со вступлением России в ВТО, активно вести с Россией обсуждение вопросов о режиме торговли в данном районе, формальностях, связанных с таможенным досмотром, взиманием платы на пунк-

тах пропуска, политике в области налогообложения и т.д., чтобы состыковать их с международным правом, создать хорошую атмосферу для учреждения зоны свободной торговли «Хуньчунь-Хасан».

3. Предложить первоочередные условия для учреждения свободной торговли «Хуньчунь-Хасан». Основная задача российской стороны заключается в том, чтобы хорошо заняться вопросами таможенного досмотра и строительства объектов инфраструктуры. В т.ч.: совершенствование строительства железных и шоссейных дорог и пунктов пропуска на территории России. Надо помочь российской стороне в завершении строительства пунктов пропуска на железной и шоссейной дорогах, строительстве новых железных дорог и связанных с ними объектов. Улучшение условий прохождения таможенного досмотра в соответствии с международными обычаями, упрощение процедуры прохождения таможенного досмотра, предоставление системы гарантий для свободного перемещения людей и грузов.

4. Открыть операции между китайскими и российскими банками в Приморском крае.

5. Содействовать сторонам в консультациях по вопросу о безвизовом посещении российскими гражданами зоны совместной торговли городов двух стран.

6. Содействовать сторонам в консультациях по вопросу международного туризма КНР, России и КНДР, в открытии пункта пропуска на железной дороге Россия-Хуньчунь, аренде китайской стороной российского порта Зарубино.

КНДР

Иноинвестиции

Курс КНДР на развитие экономических отношений с различными странами закреплен в соответствующих нормативных актах государства. Статья 37 конституции КНДР гласит: «Государство поощряет организацию совместного и кооперативного предпринимательства, создание и эксплуатацию различных предприятий в специальной экономической зоне учреждениями, предприятиями, организациями нашей страны и юридическими или частными лицами зарубежных стран».

Осуществление прямых иноинвестиций стало возможным с принятием в 1984г. Закона КНДР о совместных предприятиях (в 1994 и 1999гг. в Закон вносились поправки). С тех пор в Северной Корее был принят целый ряд законодательных актов, регламентирующих порядок осуществления предпринимательской деятельности иностранных юр. лиц на территории КНДР, создания и функционирования СП. Среди них можно отметить Закон КНДР о зарубежных инвестициях, Закон КНДР о договорных совместных предприятиях, Закон КНДР о предприятиях со 100% зарубежным капиталом, Закон КНДР о валютном контроле, Закон КНДР о банках с участием иностранного капитала, Закон КНДР об аренде земли. Закон КНДР о предприятиях с участием иностранного капитала и о налогообложении иностранных физлиц, Таможенный кодекс КНДР, Закон КНДР о страховании. Закон КНДР о труде, Закон об арбитраже в сфере внешнеэкономической деятельности, Закон КНДР о гражданских отношениях в сфере внешнеэкономической деятельности, Закон КНДР о

нотариате, Закон КНДР о торговле продукцией перерабатывающих отраслей, Правила финансового управления на предприятиях с инокапиталом. Правила регистрации предприятий с участием иностранного капитала. Правила осуществления трудовой деятельности на предприятиях с участием инокапитала, Закон КНДР о банкротстве предприятий с участием инокапитала.

По мере создания в стране специальных административных единиц — торгово-экономической зоны «Раджин-Сонбон» и Особого административного округа Синийчжу, расширялся пакет законодательных актов, регулирующих порядок деятельности СП. Среди них можно отметить Закон КНДР о ТЭЗ Раджин-Сонбон, Правила функционирования иностранных представительств, Правила строительства, Правила финансового управления, Таможенные правила, Штрафные санкции за нарушение правил ТЭЗ Раджин-Сонбон, Основной закон об Особом административном округе Синийчжу.

Органом, в ведении которого находятся вопросы привлечения в КНДР иноинвестиций, является Комитет по содействию внешнеэкономическому сотрудничеству министерства внешней торговли. В структуре Комитета имеются департамент привлечения инвестиций, департамент проверки объектов инвестирования, отдел по работе с предприятиями с участием иностранного капитала и отдел статистики.

Кроме данного Комитета, при регистрации СП заявитель получает разрешения таких структур, как Госплан, минфин, Академия наук, министерство строительства и промышленности стройматериалов, министерство охраны государственной территории и окружающей среды, которые изучают соответствующие аспекты технико-экономического обоснования представляемых проектов СП. Окончательное решение о регистрации СП принимается Центральным агентством по управлению торговлей (Central Trade Directive Agency). В случае учреждения банка со смешанным капиталом такое решение принимается Центральным банком КНДР. В качестве единственного примера банка с инокапиталом в КНДР можно привести основанный в 1989г. корейскими соотечественниками, проживающими в Японии, Корейский банк совместного предпринимательства (Korea Joint-Venture Bank).

В соответствии с законодательством на территории КНДР могут учреждаться как совместные предприятия с участием иностранного капитала, так и предприятия со 100% иностранным капиталом. Зарубежным инвесторам разрешено учреждать СП на всей территории КНДР, а предприятия со 100% иностранным капиталом — в ТЭЗ «Расон».

Привлечение зарубежных инвестиций разрешено в различные отрасли промышленности, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, сферу науки и технологий, туризм, финансовый сектор. Правительством КНДР поощряется зарубежное инвестирование в развитие инфраструктуры, отрасли народного хозяйства, производящие продукцию, конкурентоспособную на внешних рынках, а также в высокотехнологичные отрасли, научные исследования и технические инновации, что привело к принятию соответствующих Правил внедрения современных технологий на предприятиях с участием инокапитала (авг. 2001г.).

Совместные предприятия, вкладывающие капиталы в эти отрасли, пользуются преференциями, такими, как снижение или освобождение от налогов, им создаются благоприятные условия при пользовании земельными участками и получении ссуд в банке. С предприятий, учрежденных в ТЭЗ «Расон», налог на доход не взимается в течение первых трех лет функционирования предприятия, а в течение последующих 2 лет он составляет 50% от ставки налога.

Система налогов на доход от предпринимательской деятельности иностранных субъектов включает: налог на доход предприятий (обычная Ставка — 25%, для приоритетных отраслей — 10%), налог с оборота, налог на предпринимательскую деятельность (в отношении предприятий со 100% инокапиталом, составляет 2-10% дохода), местные налоги (налог в счет расходов на управление городом, составляет 1% от общей суммы зарплаты, а также налог на использование транспорта).

Существует система индивидуальных налогов на иностранных физлиц. Она включает налог на доход (5-30% от дохода размером свыше 1000 вон), налог на прибыль от дивидендов, лицензированной интеллектуальной собственности и технических ноу-хау (20%), налог на собственность (недвижимость, суда, самолеты) — 1-1,4%, налог на наследство (6-30%), местные налоги в размере аналогичных налогов на доход от предпринимательской деятельности.

В ряде областей экономики инвестирование запрещено либо ограничено. Это касается проектов, которые могут угрожать развитию экономики страны или национальной безопасности, а также являются устаревшими с технологической точки зрения или способны нанести вред окружающей среде. В соответствии с законодательством собственность зарубежных инвесторов охраняется государством. Это предполагает невозможность национализации или конфискации их собственности, а в случае неизбежности такого шага стоимость этой собственности должна быть возмещена.

Несмотря на соответствие инвестиционного законодательства КНДР общепринятой мировой практике, иноинвесторы не проявляют особой активности в капиталовложениях в экономику страны. Западные бизнесмены объясняют это отсутствием законодательных гарантий инвестиций, а также сложившейся за десятилетия репутацией КНДР как ненадежного партнера по бизнесу.

КНДР при создании нового Особого административного округа Синийчжу пошла на предоставление округу полной самостоятельности в определении инвестиционной политики, что должно обеспечить большую активность Запада в капиталовложениях в округ. В последние годы КНДР заключила несколько двусторонних межправительственных соглашений о привлечении и защите иноинвестиций. Такие соглашения имеются со странами Европы, в частности, с Данией, Швейцарией, Италией, а также с Россией и государствами Юго-Восточной Азии, в т.ч. с Малайзией и Индонезией.

Экспорт

В 2002г. сохранилась тенденция роста объемов внешней торговли КНДР. Ожидается, что товарооборот страны по итогам года вырастет на 10% и составит 2,3 млрд.долл. Здесь и далее большин-

ство цифровых показателей носит оценочный характер, поскольку статистика внешнеэкономической деятельности в КНДР остается закрытой для иностранцев. Впервые за последние годы рост в экспорте (+28%) значительно опережает таковой в импорте (+1%).

Основными торговыми партнерами Северной Кореи оставались КНР (30% от общего товарооборота), Республика Корея (22%), Япония (15%), Евросоюз (14%). Доля России во внешней торговле КНДР остается стабильной и не превышает 4,5%.

В экспортной структуре преобладали морепродукты (24,4%), изделия текстильпрома и одежда (21,6%), машины и оборудование, электротехника (15,1%), металлы (9,3%), полезные ископаемые (7,8%), продукция химпрома (6%). Выросла доля продаж полуфабрикатов для производства высококачественной стали, а также продукции электроники (бытовая электротехника, средства связи) и информатики (компьютеры, периферийное оборудование для ЭВМ, программное обеспечение).

Импортировалась в КНДР в основном с/х продукция (23,2%), машины и оборудование (15%), топливо и сырая нефть (14,3%), сырье для текстильной и швейной промышленности (12,6%), удобрения и полимеры (7,6%), металлы (6,2%).

Товарооборот КНДР с основными зарубежными партнерами
в 2001-02гг., в млн.долл.

	2001г.			2002г.		
	т/оборот	экспорт	импорт	т/оборот	экспорт	Импорт
КНР.....	580	64	516	684 (+12%)	227 (+254%)	457(-8%)
РК.....	403	173	230	529 (+31%)	216 (+25%)	313 (+26%)
Япония.....	435	236	199	356 (-18%)	231 (-2%)	125 (-37%)
Евросоюз.....	270	112	158	326 (+20%)	85 (-20%)	241 (+35%)
РФ.....	115	16	99	104 (-8%)	36 (+12%)	86 (-13%)
Остальные.....	313	59	254	329 (+5%)	74 (+10%)	255 (+0,3%)
Всего.....	2116	660	1456	2328 (+10%)	851 (+28%)	1477 (+1%)

Рост наблюдался в торговле с КНР (+12,3%). В 3 раза увеличился северокорейский экспорт, в импорте отмечено снижение объемов на 8%. Из КНДР в Китай вывозятся в основном рыба и морепродукты, на долю которых приходится до 80% товаров. Возрос экспорт в Китай продукции сталелитейной промышленности. С июля 2002г. с началом проведения в стране ограниченных экономических преобразований увеличен импорт из КНР продуктов питания, товаров ширпотреба, ж/д вагонов. Это связано со стремлением КНДР обеспечить товарное наполнение торговой сети (на фоне повышения зарплаты и возросшего спроса), а также с указаниями Ким Чен Ира о необходимости обновления подвижного состава железных дорог. В импортной структуре преобладают нефть и нефтепродукты, химудобрения, автомобили, товары ширпотреба (70% общего импорта), а также продовольствие (30%).

Внешнеторговый оборот КНДР с Республикой Корея увеличился на 30%. Основными экспортными статьями остаются продукция сельского хозяйства и рыболовства (44%), текстиль (27%), металлы (14%), электроника (6%). Приобретается в РК продукция химпрома и удобрения (60% импорта), машины и оборудование (8%), сырье для швейной и текстильпрома (8%).

Наблюдается общее снижение (на 18%) объемов торговли с Японией. На 2% упал северокорейский экспорт, на 37% — импорт. Основную часть экспорта КНДР составляют морепродукты. За 5 мес. 2002г. в Японию вывезено 5 тыс.т. краба, мин-

тая и другой морепродукции (за весь 2001г — 7,5 тыс.т.). В целом в двустороннем товарообороте 37% составляют изделия легпрома, произведенные на основе давальческого сырья, 10% — продукция электроники и информатики, 8% — машины и оборудование, 8% — полезные ископаемые и металлы, 7% — товары химической промышленности. Фирма «Кымсон» по контракту с «Мицубиси-Банком» активно экспортирует в Японию металлы, а также удобрения и лес (в основном в порядке реэкспорта из КНР).

Несмотря на падение объемов внешнеторговых операций с Японией в 2002г., северокорейская сторона оценивает перспективы расширения связей с этой страной как благоприятные. Это продемонстрировано продуктивными контактами между Корейской международной выставочной корпорацией КНДР (КМВК) и «Исследовательской ассоциацией торговли в США», представлявшей интересы японских компаний в ходе 5 Пхеньянской международной торговой ярмарки (май 2002г.). Японская сторона приняла к рассмотрению предложения по активизации торгового и инвестиционного взаимодействия от 16 крупнейших северокорейских внешнеторговых фирм.

Товарооборот между КНДР и РФ по итогам 2002г. может составить 104 млн.долл. (снижение на 8%). С учетом экспорта рабочей силы из КНДР (18 млн.долл.) общий объем связей достигнет 122 млн.долл. Основу экспорта Северной Кореи составили морепродукты (22%), ЭВМ и периферийные блоки (17%), телеаппаратура и синтетические ткани (6,5%), средства связи (5%). Импортировались нефтепродукты (41,6%), черные металлы и изделия из стали (20,8%), целлюлоза (5%) и азотные удобрения (4%).

Негативным фактором во внешней торговле КНДР является постепенная потеря позиций на мировом рынке товаров текстильной и швейной промышленности. Снизились объемы экспорта данной продукции в РК, Австралию, Канаду. Основная причина — ограничение соответствующими органами этих стран квот и устранение преференций вследствие регулярных проблем с задержкой поставок из Северной Кореи.

Итоги года продемонстрировали определенные подвижки в области инвестиционного и технологического сотрудничества, развитию производственной кооперации Северной Кореи с зарубежными странами.

Правительство КНДР активно сотрудничает с европейскими консалтинговыми и маркетинговыми компаниями FBDA и KBG, оказывающими помощь иноинвесторам в Северной Корее. Речь идет о горнодобыче, электроэнергетике, сельском хозяйстве и информационной индустрии, где в последнее время отмечается значительная активность КНДР по привлечению зарубежных капиталовложений.

Настойчиво проявляет себя в поиске путей расширения сотрудничества с Пхеньяном бизнес Италии. Компания «Фиат» участвует в поставке документации и комплектующих для сборки автомобилей на базе моделей «Фиат-Сиена» и «Фиат-Добло» на построенном в 2002г. в Нампхо заводе «Пхенхва Моторс». В стадии переговоров находится проект участия Италии в реконструкции сталелитейного завода в Кансоне. Реализация проекта позволит довести объемы производства до 800

тыс.т. стали в год. Изучаются возможности привлечения итальянского капитала в сельское хозяйство, нефтепереработку, энергетику КНДР. Продолжается работа по подготовке двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения, о принципах деятельности СП. Крупная делегация промышленных кругов Италии (Italian Trade Commission), объединившая представителей компаний Simes, Valente, Iveco, Arneg, принимала участие в 5 Пхеньянской международной торговой ярмарке. Вопрос о капиталовложениях в промышленную сферу КНДР обсуждался в ходе визита делегации Римского союза предпринимателей в авг. 2002г.

В КНДР дважды (в апр. и окт.) побывала делегация Шведского директората международной промышленности. В апр. принята двусторонняя программа взаимодействия в энергетике, горной добыче и подготовке специалистов в области международной торговли. В окт. обсуждены конкретные вопросы участия шведского бизнеса в мероприятиях по реконструкции объектов электроэнергетики, создании СП по производству аккумуляторов, строительстве бумажной фабрики, организации пошива в КНДР одежды из давальческого сырья. Шведской стороной продемонстрирован интерес к изучению перспектив сотрудничества на таких объектах, как Мусанский железнорудный комплекс, Тэанский завод тяжелого машиностроения, фабрика им. 26 марта, порт Нампхо.

В сент. 2002г. в Пхеньян была приглашена группа представителей германского «Восточно-азиатского объединения» (OAV), с которыми обсуждались проблемы возможных инвестиций в промышленность КНДР, прежде всего в проекты восстановления предприятий, построенных при содействии ГДР в 70-80гг.

В марте 2002г. правительственная делегация КНДР во главе с министром внешней торговли Ли Гван Гыном выезжала в Бельгию, Италию, Швецию Великобританию. Внимание было акцентировано на конкретных вопросах расширения экономических обменов с ЕС и реализации совместных проектов. В Италии были проведены рабочие встречи с Римским союзом предпринимателей, Ассоциацией внешней торговли, экспортно-импортно-компанией SACE, в Швеции акцент сделан на контактах с представителями частного бизнеса, занятого в производстве горнодобывающей техники, в Великобритании особое внимание уделено переговорам с руководством Банка Англии, Лондонской товарной биржи, минторга и промышленности, минфина.

В 2002г. начал функционирование Институт информационных технологий Пхеньянского информационного центра, построенный при финансовом содействии ООН и южнокорейской корпорации Entrak. Институт, являющийся, по сути, телекоммуникационным центром, действует как СП. Вложения Entrak в СП составили 4 млн.долл. Всего южнокорейскими компаниями инвестировано за год в информационную и телекоммуникационную промышленность КНДР 8,7 млн.долл. KoreaTelecom (РК) планирует реализовать капиталовложения в прокладку линии оптико-волоконной связи между Сеулом, Кэсоном и Пхеньяном на 3,5 млн.долл.

Правительством РК выделено 23 млн.долл. на обеспечение КНДР техникой и материалами в

рамках проекта строительства Транскорейской железной дороги (7 млн.долл. — на работы по линии «Кенгисон», 16 млн.долл. — на линию «Тонхэсон»).

В развитие договоренностей 7 тура межкорейских переговоров на уровне министров (авг. 2002г.) крупная северокорейская экономическая делегация во главе с председателем госплана КНДР Пак Нам Ги посетила РК. Были осмотрены фабрики компании «Самсон электронике», на которую Пхеньяном делается значительная ставка в реализации проекта создания Кэсонского промышленного парка, сталелитейные заводы госкорпорации ПОСКО, производственные мощности фирмы «Хендэ», нефтехимический комплекс в г.Ёнчхоне.

Крупным инвестором КНДР является тайская компания «Локсли Пасифик», вложившая в создание системы мобильной телефонной связи в ТЭЗ «Расон» 3 млн.долл. Общие капиталовложения «Локсли» в телекоммуникационную систему зоны «Расон» составят 29 млн.долл. Предполагается, что СП Nea T&T, в которой 70% принадлежит «Локсли», а 30% госкомпании КНДР «Чосон Чхесин Хвеса», примется за реализацию проекта создания телекоммуникационной и компьютерной сети в масштабах страны.

В ходе визита в КНДР руководства одной из крупнейших тайваньских нефтехимических групп «Формоза» (авг. 2002г.) обсуждены перспективы капиталовложений в крупные сталелитейные предприятия Северной Кореи.

При участии капитала из КНР в рамках СП с северокорейской компанией «Тэхын» в 2002г. в ТЭЗ «Расон» введен в строй завод по переработке рыбопродукции, построена гостиница «Хэсангым», ведутся работы по возведению печатной фабрики. В апр. подписано Соглашение между руководством пров. Северная Хамген (КНДР) и пров. Хэйлуцзян (КНР) о перевалке китайского угля в страны ЮВА через порт Раджин. В перспективе это позволяет рассчитывать на доведение объемов транзита до 2млн.т. в год (в течение 2002г. переваливалось по 18 тыс.т. ежемесячно).

Гонконгский капитал задействован в строительстве электростанции мощностью 55 тыс.квт. в зоне «Расон». В 2002г. вложения доведены до 70 млн.долл.

Продолжена кооперация в области развития с/х технологий с Австралией в рамках двустороннего проекта минсельхоза КНДР и Австралийского центра международных сельскохозяйственных исследований (АЦМСХИ, действует под эгидой министерства иностранных дел и торговли Австралии). Проект, принятый в нояб. 2000г. и рассчитанный на 3г., направлен на повышение эффективности аграрного сектора КНДР и подразумевает создание инфраструктурных мощностей, поставки в Северную Корею сельхозтехники и удобрений, оборудования для исследований в области защиты почв и повышения урожайности риса и кукурузы. В окт. 2002г. делегация АЦМСХИ, инспектировавшая работу кооперативов по проекту в ряде уездов г.г.Анчжу и Пхеньян, подтвердила свою готовность развивать сотрудничество с КНДР в данной области.

Реализуется международное сотрудничество в области подготовки кадров, в частности, для информационной индустрии. В 2002г. для обучения

и стажировки в вузах, научных центрах и компаниях стран Европы Пхеньяном направлено 500 специалистов.

Развивается инвестиционное взаимодействие КНДР с «просеверокорейскими» («Чхонрен») фирмами Японии. 37% такого сотрудничества приходится на предприятия легпрома (производство одежды, тканей, питьевой воды, музыкальных инструментов), 20% — на сельское хозяйство и развитие марикультуры, 19% — на сферу услуг (совместные банки, транспортные предприятия, медобслуживание, общепит).

Пхеньян проявляет интерес к инвестиционному сотрудничеству с Россией. В ходе визита полномочного представителя президента РФ в Дальневосточном федеральном округе К.Б.Пуликовского в г.Пхеньян в апр. 2002г. подписан Меморандум между российской компанией «Дальинком» и Комитетом по содействию международной торговле (КСМТ) КНДР о сотрудничестве в ряде отраслей, в т.ч. электроэнергетике, черной и цветной металлургии, нефтехимии. Достигнуты договоренности о проработке вопросов кооперации в электронной промышленности, информационной индустрии, организации транзитных перевалок российских грузов через корейский порт Раджин.

Одним из путей расширения внешнеэкономических связей КНДР полагает активизацию международной выставочной деятельности. Научные центры и компании КНДР участвовали в таких международных мероприятиях, как I Korean Computer Software Exhibition (апр. 2002, Пекин, КНР), Resale 2002 (июнь 2002, Нюрнберг, ФРГ). В мае 2002г. в Пхеньяне проведена 5 Пхеньянская международная торговая ярмарка (ПМТЯ), в июне — Международный форум и выставка высоких технологий (Pyongyang Hi-Tech International Forum & Expo), в сент. — Пхеньянская Международная выставка технологий и инфраструктуры (ПМВТИ).

В 5 ПМТЯ приняли участие 15 стран мира. Была представлена продукция 165 фирм из КНР, Японии, Германии, РФ, Италии, Швеции, Тайваня, Таиланда и др. государств. Экспонировалось 50 тыс. наименований товаров (оборудование для электроэнергетики, стройматериалы, автомобили и автозапчасти, промышленные и бытовые компьютеры и электроника, горнодобывающая техника). В ходе ярмарки продано товаров и заключено торговых контрактов на 78 млн.долл. На ПМВТИ, организованной КМВК совместно с Мюнхенской международной выставочной корпорацией (земля Бавария, ФРГ), 70 фирм-производителей товаров и услуг из Италии, Германии, Австрии, Швейцарии, Великобритании и др. стран Европы представили промышленные технологии, машины и оборудование для таких отраслей, как энергетика, горная добыча, строительство, транспорт, связь, сельское хозяйство.

До конца 2002г. руководство КМВК планирует провести двусторонние товарные выставки с участием компаний Вьетнама и Тайваня, а в начале 2003г. — организовать специализированные торгово-промышленные выставки с привлечением японских и российских фирм и организаций.

В 2002г. КНДР прилагала значительные усилия для укрепления международного финансового сотрудничества. Результатом активной работы правительства страны в этом направлении стало получение КНДР кредита на 10 млн.долл. от ОПЕК,

уже выделявшей в 1999г. средства на строительство канала Кэчхон-Тэсонхо (введен в строй в 2002г.). Кредит взят под развитие ирригационных систем КНДР. Период выплат — 20 лет (2% годовых, льготный период — 5 лет). Кувейтским фондом экономического развития выделен кредит на 20 млн.долл. на реализацию проекта реконструкции систем водоснабжения и канализации г.Пхеньяна (материалы и оборудование приобретаются на основе международного тендера). Экспортно-импортным банком Республики Корея в 2002г. заключено Соглашение с Банком внешней торговли КНДР о предоставлении Северной Корее займа в 110 млн.долл. под доставку 400 тыс.т. риса в год на 30-летнюю перспективу под 1% годовых. КНДР на 10 лет освобождается от выплаты процентов по займу. В целях продвижения торгово-экономического взаимодействия с КНР, повышения скорости прохождения двусторонних платежей, поддержки деятельности совместных предприятий северо-корейской финансовой корпораций «Квансон» (имеет офисы в Гонконге и Макао) открыт филиал в г.Даньдуне (КНР).

Сохраняется с 1999г. рост объемов внешней торговли (1999г. — 1,4 млрд.долл., 2000г. — 1,9 млрд.долл., 2001г. — 2,2 млрд.долл.). Руководство страны продолжит реализацию комплексных задач в этом направлении, т.к. это рассматривается как один из путей вывода экономики Северной Кореи из состояния структурного кризиса. Сохраняется ряд факторов, ограничивающих возможности КНДР в рассматриваемой сфере: слаборазвитая и требующая модернизации промышленная база, ограниченная номенклатура экспортно-ориентированных товаров, низкий уровень инфраструктуры, влекущий за собой частые нарушения корейскими компаниями контрактных обязательств по качеству и срокам доставки экспортируемой продукции. Пока трудно делать обоснованные прогнозы относительно реальной отдачи от таких мер северо-корейского правительства, как создание специализированных экономических зон Синьиджу, Кэсон, Кымгансан, в принципе направленных на частичное решение упомянутых проблем. Многие здесь будет зависеть от дальнейшего развития ситуации в сфере политических взаимоотношений с Вашингтоном и связанных с ними перспектив двусторонних контактов с Японией и РК. Рассчитывать же на крупные капиталовложения из стран Евросоюза также не приходится. Заинтересованные в укреплении своего политического присутствия в КНДР страны Евросоюза в то же время пока не рискуют вкладывать значительные средства в хозяйственные объекты Северной Кореи. Они предпочитают ориентироваться на развитие исследовательских проектов в экономической области, осуществление программ подготовки технических и управленческих кадров, оказание ограниченной по объемам технологической поддержки, работу по созданию и расширению двусторонней нормативно-правовой базы сотрудничества.

Связи с Ю.Кореей

В окт. 2002г. СМИ КНДР продолжали воздерживаться от прямой критики в адрес представителей официального Сеула, что было обусловлено позитивными подвижками в межкорейском диалоге. Основной мишенью для нападок со стороны

СМИ оставались южнокорейская Партия великой страны и ее лидер Ли Хве Чан.

Местная пресса пристально следила за ходом предвыборной кампании Ли Хве Чана и фиксировала любые заявления лидера ПВС по вопросам развития межкорейских отношений, идущие вразрез с мнением Пхеньяна. Резкую реакцию СМИ вызвала попытка ПВС раздуть скандал вокруг истории о якобы имевшем место секретном направлении правительством РК финансовой помощи Северу в 400 млн.долл. в рамках подготовки к проведению межкорейского саммита 2000г. Слова Ли Хве Чана о том, что эти средства были направлены на наращивание Севером вооружений, были названы «ложью и клеветой». Было заявлено, что «ПВС решила с помощью сфабрикованной сенсации нанести удар не столько по конкурентам-кандидатам от правящей партии, сколько по самой КНДР, перечеркнуть межкорейскую Совместную декларацию и успехи в диалоге Севера и Юга» (ЦТАК, 4 окт.).

Сделанное Ли Хве Чаном в ходе одной из пресс-конференций заявление о преждевременности и ошибочности форсирования работ по воссоединению железных дорог Севера и Юга в условиях нерешенного ядерного вопроса КНДР было воспринято северокорейской прессой как «недопустимая преступная акция, направленная на подрыв развития межкорейского обмена и сотрудничества». Лидер ПВС пытается увязать ядерный вопрос, который КНДР намерена решать только с США, с важным делом в жизни корейской нации – воссоединением дорог. Все это, согласно оценкам СМИ КНДР, наглядно демонстрирует «истинное лицо» Ли Хве Чана, его «готовность в угоду США и ради достижения своих политических целей предавать интересы нации» (ЦТАК, 30 окт.).

В местной прессе настойчиво проводилась мысль о том, что «преступные действия» ПВС и ее лидера вызывают «растущее недовольство и осуждение» в южнокорейском обществе. Подчеркивалось, что население Юга якобы все чаще называет Партию великой страны «партией другой страны», «партией предателей родины», а самого Ли Хве Чана, несмотря на то, что он выглядит и говорит как кореец, таковым не считает («Нодон Синмун», 12 окт.).

После состоявшегося в начале месяца визита в Пхеньян спецпосланника президента США Дж.Келли СМИ КНДР внимательно следили за реакцией южнокорейской прессы на результаты состоявшихся переговоров. Осуждение позиции КНДР на переговорах с США газетой «Чосон Ильбо» было охарактеризовано как «смехотворные, подлые высказывания приспешников США, предателей нации, глупцов, не способных понять того, что междоусударственный диалог должен строиться на равноправной основе». Указывалось, что «в мире существуют различные СМИ, которые представляют интересы определенных политических кругов, однако только «Чосон Ильбо» способна предать собственную нацию и стать рабом внешних сил» (ЦТАК, 11 окт.).

Не менее жестким нападкам подверглась и газета «Сеге Ильбо» за помещенные на ее страницах нелестные для КНДР комментарии в связи с докладом конгресса США о нецелевом использовании международной гуманитарной помощи северокорейским правительством. Охарактеризовав

«Сеге Ильбо» как «продажную газету», как «печатный орган, которому не знаком кодекс журналистской чести», СМИ КНДР обвинили ее в «пособничестве антисеверокорейской политике США, попытках реакционных сил этой страны дискредитировать КНДР и воспрепятствовать усилиям международного сообщества по оказанию гуманитарной помощи КНДР». Такую позицию «нельзя расценить иначе, кроме как надругательство над духом Совместной декларации Севера и Юга» (ЦТАК, 18 окт.).

СМИ КНДР продолжали регулярно публиковать материалы о реакции южнокорейского населения на американское военное присутствие на Юге. Имевшие место отдельные выступления южнокорейской общественности преподносились здесь как «нарастающее мощное антиамериканское движение». Активно отстаивался тезис о том, что «все слои южнокорейского общества требуют вывода военных сил США и ликвидации их баз на Корейском пол-ве, в этих целях студенческие, религиозные и другие общественные организации проводят демонстрации у стен посольства США в Сеуле, американских военных баз и парламента Южной Кореи» («Нодон Синмун», 29 окт., «Минчжу Чосон», 2 окт., ЦТАК 3 окт.).

В Южной Корее не скрывали своих намерений провести 14 Азиатские спортивные игры в Пусане с наибольшими масштабом и представительностью за всю историю проведения этого мероприятия (первые Игры прошли в 1951г. в Дели). Здесь вполне отдавали себе отчет в том, что одним из важнейших условий достижения столь амбициозной цели стало бы участие в Играх делегации Северной Кореи. Над реализацией этой первоначально казавшейся невыполнимой задачи, объединив усилия, работали как представители правящей Демократической партии нового тысячелетия, возглавлявшие Оргкомитет Игр, так и деятели оппозиционной Партии великой страны, к которой принадлежит мэр Пусана АН Сан Ен, руководивший практической работой по подготовке города к Асиаде. 21 окт. 2001г. Пхеньяну было направлено официальное приглашение принять участие в 14 Азиатских спортивных играх в Пусане.

Руководители города, председатели Оргкомитета Игр неоднократно передавали устные и письменные послания северокорейской стороне, предлагая обсудить возможность приезда делегации КНДР в Пусан. После межкорейской встречи на высшем уровне в июне 2000г. по инициативе южан этот вопрос неизменно стоял в повестке дня переговоров и контактов представителей Сеула и Пхеньяна. Не ограничиваясь только своими встречами с северокорейцами, южане со свойственной им целеустремленностью обращались, наверное, ко всем иностранным официальным лицам, планировавшим по тому или иному поводу посетить Пхеньян, с просьбами о содействии в привлечении КНДР к участию в этом крупнейшем азиатском спортивном мероприятии.

Северокорейцы давали понять, что они в принципе готовы «обсуждать тему», однако, как это практикуется ими в последние годы, выдвигали предварительные финансовые условия своего участия, требуя внесения на нужды «развития спорта в КНДР» 10-30 млн.долл.

В ходе состоявшегося 11-14 авг. 2002г. в Пхеньяне 7 раунда межкорейских переговоров на прави-

тельствующим уровне представители КНДР достаточно неожиданно для южан, причем без предварительных условий, согласились приехать в Пусан.

По информации руководителей оперативных служб секретариата Игр, согласование условий участия, вопросов проезда и проживания северокорейцев, использования госсимволики и других аспектов проходило в самом конце авг. 2002г., когда до официального открытия оставалось менее месяца. Анализ достигнутых при этом договоренностей позволяет судить о высокой степени взаимной уступчивости Сеула и Пхеньяна — в течение нескольких дней им удалось урегулировать все проблемы. Как полагают южане, северокорейским переговорщикам были даны широкие полномочия, не исключено, что по наиболее спорным вопросам (использование спортсменами и группой поддержки флагов КНДР, исполнение северокорейского гимна) решения принимались непосредственно Ким Чен Иром.

Дефицит времени привел к тому, что договорившись по принципиальным проблемам, по ряду второстепенных деталей стороны решили действовать «по обстоятельствам». Северокорейцы не смогли в достаточной степени подготовиться к некоторым мероприятиям, где предполагалось их участие. Спешка, с которой пришлось утрясать процедурные вопросы, отразилась на подготовке мероприятия по зажжению Факела Игр на Пэктусане (Вулкан в северной части КНДР, близ границы с Китаем, высшая точка Маньчжуро-Корейских гор (2750 м.), последнее извержение в 1898г.). Факел в присутствии южнокорейской делегации из 11 чел. был зажжен на вершине Пэктусана — скале Чангун. Затем он был доставлен в туристическую зону в районе гор Кымгансан, передан на борт судна, принадлежащего корпорации «Хендэ Асан», отплывающего в южнокорейский порт Сокчхо. Из Сокчхо огонь перевезли в Пханмунчжом (район Демилитаризованной зоны) и уже оттуда началось его торжественное шествие по Южной Корее. Как говорят общавшиеся с северокорейскими делегатами южане, им стало известно, что руководитель КНДР выразил свое «неудовольствие» слабым размахом этой церемонии.

Главное внимание в ходе отработки вопросов беспрецедентного приезда на Юг столь многочисленной группы северокорейцев было уделено обеспечению безопасности спортсменов и членов делегации КНДР. Южане согласились практически со всеми требованиями Пхеньяна, основная задача которого состояла в том, чтобы исключить малейшую вероятность бегства кого-либо из спортсменов, а также максимально оградить северокорейских участников от несанкционированных контактов с местными жителями.

Северокорейцы были поражены интенсивностью городского освещения, количеством автотранспорта, разнообразием одежды, дружелюбием южан. Несмотря на имевшиеся, судя по всему, запреты, чувствовавшие себя более раскованно северокорейские девушки (спортсмены и тренеры молчали) все же задавали вопросы, свидетельствующие о том, что их интересуют детали жизни южнокорейцев. Они спрашивали, в каком возрасте здесь женятся и выходят замуж, какая — национальная или европейская мебель имеется в квартирах, каков смысл рекламы на улицах, просили

пояснить надписи, непонятные им в связи с использованием в «южнокорейском» языке большого числа американизмов.

Количество полицейских и сотрудников южнокорейских спецслужб, охранявших делегацию КНДР, в несколько раз превышало число прибывших сюда северокорейцев. На всех стадионах, куда приезжали автобусы с северянами, выстраивалось плотное оцепление, выход за пределы которого ни с одной, ни с другой стороны был невозможен. За каждым шагом северокорейцев был установлен жесточайший контроль, контакты с ними были разрешены строго ограниченному кругу официальных лиц, представители прессы могли подойти только после тщательной фильтрации. Попытки простых граждан познакомиться, заговорить, передать подарки (несколько сот южнокорейцев официально обратились с просьбой вручить сувениры, однако получили отказ) безжалостно пресекались. На концертах, где выступали северокорейские артисты, среди зрителей постоянно находились десятки переодетых сотрудников полиции. Сформированная для работы с северокорейцами специальная полицейская группа была переведена на режим службы по схеме чрезвычайной ситуации (сутки работа, сутки отдых), в усиление ей ежедневно придавались тысячи полицейских из других подразделений.

Благодаря предпринятым мерам ни одного серьезного инцидента с представителями КНДР в Пусане не произошло. Почетный консул Великобритании в Пусане Ван Сан Ын, назначенный Мэром Олимпийской деревни, в беседах с журналистами отмечал, что проживавшие там северокорейские спортсмены и тренеры держались обособленно, от общения уклонялись. Они ни разу не включали телевизоры, стоявших в номерах и на этажах, питались отдельно от остальных спортсменов — тем, что им привозили с теплохода «Мангенбон-92».

Заявление о том, что подарки приниматься не будут; северокорейские представители сделали еще в ходе переговоров в Кымгансане. Девушки из группы поддержки ни разу не взяли ни одного пакета или рекламного буклета, которые раскладывались на каждом зрительском месте на всех стадионах и спортивных площадках.

Беспорным достижением сторон стало то, что, за исключением некоторых деталей, и северяне, и южане в ходе Игр, спортивных соревнований, официальных мероприятий и церемоний неукоснительно придерживались достигнутых договоренностей. Во время церемонии закрытия в нарушение договоренности о неиспользовании идущими в одной колонне представителями Юга и Севера знамен РК и КНДР южнокорейские спортсмены неожиданно раскрыли белые зонтики с символами своего государственного флага. Сидевшие на трибунах девушки из северокорейской группы поддержки незамедлительно достали свои флажки. Инцидент окончился без эксцессов, во всяком случае, публика возникшей напряженности не почувствовала.

Спортивные итоги Игр оказались для северян малоутешительными. По количеству медалей команда КНДР оказалась лишь на 9 месте, завоевав 9 золотых, 11 серебряных и 13 бронзовых медалей — в общей сложности 33 награды. На предыдущей Азиаде в Бангкоке северокорейцы были вось-

мыми с 7 золотыми, 14 серебряными и 12 бронзовыми медалями.

В Пусане отличилась тяжелоатлетка Ли Сон Хи, с результатом 105 кг. установившая мировой рекорд в рывке в категории до 53 кг. 1 окт. 2002г. в ее честь впервые в Южной Корее был исполнен гимн КНДР. Женская сборная по футболу, обыгравшая в финале вьетнамку со счетом 4:0, и бегунья Хам Бон Силь, победившая в женском марафоне (на проходившем в авг. 2002г. в Шри-Ланке чемпионате Азии по легкой атлетике она завоевала золотую медаль в забеге на 5000 м.). Большой популярностью у южнокорейских зрителей пользовались также зажигавшая факел на церемонии открытия Игр дзюдоистка Ке Сун Хи (золотой призер Олимпийских игр в Атланте 1996г.) и самый высокий играющий баскетболист планеты Ли Мен Хун (рост 235 см.).

На фоне невыразительных (особенно в сравнении с южнокорейскими) спортивных результатов, политические итоги участия КНДР в Азиатских играх в Пусане представляются более значимыми. Северокорейская команда неизменно была главным действующим лицом любого мероприятия, проводившегося в рамках Игр, ей уделяли первоочередное внимание, ее наиболее радушно приветствовали зрители. С руководителями делегации встретились практически все южнокорейские общественные и политические деятели, находившиеся в это время в Пусане. Состоялись беседы с некоторыми претендентами на пост президента Южной Кореи. Самая продолжительная и «сердечная» (по откликам южнокорейской прессы) встреча состоялась с независимым кандидатом Чон Мои Чжуном. Одновременно руководитель корейской делегации уклонился от встречи с Ли Хве Чаном, сославшись на «напряженный график пребывания в Пусане». Об этом демарше, который представляется весьма показательным, ни одна южнокорейская газета не сообщила.

Местные обозреватели до сих пор пытаются оценить плюсы и минусы, которые Пхеньян получил от участия в Азиатских играх. Можно согласиться с теми из них, кто полагает, что состоявшееся открытие Южной Кореи будет иметь определенные последствия для идеологических устоев побывавших здесь северян (не смотря на их тщательную селекцию, предварительную подготовку и неизбежный курс «реабилитации» после возвращения) и их близких. Однако содержащиеся в некоторых аналитических статьях утверждения о том, что участие в Асиаде станет мощным ускорителем размывания политических устоев КНДР, представляется все же чрезмерным.

Явным для КНДР плюсом здесь считают определенное смятение, которое «такие привлекательные» и «совсем не страшные» северокорейцы внесли в умы многих южан. Этой причиной объясняют то, что население РК достаточно спокойно восприняло последовавший вскоре после окончания Игр очередной виток напряженности в связи с сообщениями о ядерной программе Пхеньяна, посчитав его проблемой, скорее касающейся США, нежели Сеула.

Участие северян в Играх поставило в крайне затруднительное положение не только местных «ястребов», крайне враждебно относящихся ко всему, что касается Северной Кореи, но и работников правоохранительных органов, вынужден-

ных на время проведения соревнований смириться с фактическим нарушением Закона о нацбезопасности. Согласно Закону, вывешивание флагов КНДР, воспроизведение и даже прослушивание северокорейского гимна карается тюремным заключением на срок до 7 лет. Власти были вынуждены закрыть глаза на исполнение гимна КНДР в честь призеров Асиады и ежедневное поднятие флага КНДР на стадионах и в Олимпийской деревне (северокорейцы легко согласились с поставленным перед ними условием, что флаг будут поднимать не граждане РК из местного персонала, а члены делегации КНДР). По требованию северян официальный вебсайт Игр также включил в себя все атрибуты северокорейской делегации (южане поначалу пытались уклониться от этого). Северокорейцам не удалось, несмотря на протесты, добиться того, чтобы южнокорейские СМИ перестали КНДР называть «Пукхан», что ассоциируется с понятием «северная часть Республики Корея». После непродолжительного задержания в полицейских участках были освобождены некий житель Сеула, изготовивший несколько десятков северокорейских флажков и продававший их у входа на Центральный стадион Пусана, а также два студента, вывесивших флаг КНДР на фасаде жилого дома напротив стоявшего в порту северокорейского корабля. Уголовные дела в отношении их заведены не были. В авг. после неожиданного согласия северокорейцев участвовать в Асиаде южане (во всяком случае, в секретариате Оргкомитета) серьезно рассматривали возможность приезда Ким Чен Ира на открытие Игр. Здесь начали проработку некоторых организационных вопросов, связанных с вероятным, как считали, межкорейским саммитом в Пусане.

Как говорят местные адвокаты, теперь, после созданного прецедента, обвинения в нарушении Закона по указанным пунктам с правовой точки зрения могут быть достаточно легко оспорены защитой в ходе любого судебного заседания. Пхеньяну удалось «не мытьем, так катаньем» добиться отмены «де-факто», если не всего Закона о нацбезопасности, то ряда его важных положений. Формально северокорейцы будут иметь возможность требовать аннулирования «драконовского» Закона, что они время от времени (в прошлом — на каждых переговорах) и делают, выдвигая это условием продолжения политического диалога и обсуждения вопросов поддержания безопасности на Полуострове.

Местные наблюдатели понимают, что, принятое решение об участии в Играх, Ким Чен Ир, помимо прочего, имел в виду «поощрить» уходящего в скором времени со своего поста Президента Ким Дэ Чжуна за его политику «солнечного тепла». Полагают, что повлиять серьезным образом на настроения южнокорейских избирателей он не мог. Однако ему удалось создать проблемы для лидера предвыборной гонки Ли Хве Чана, построившего свою кампанию в т.ч. и на критике «односторонних уступок» властей в отношении с «несговорчивым» Севером.

Пхеньянское руководство подчеркнуто конструктивным подходом к участию в Играх и решению связанных с этим многочисленных вопросов преследовало цель продемонстрировать свою открытость, способность к совместному поиску и нахождению компромиссов. Возможно, это было

сделано для того, чтобы подать сигнал Вашингтону, используемому в своих подходах к КНДР преимущественно жесткий нажимной стиль, о том, что с Севером можно договориться «по-хорошему». Нельзя исключать (и об этом говорят в академических кругах), что случившееся во второй половине окт. новое обострение отношений с США было запрограммировано, и Пхеньян заблаговременно выстраивал свою линию на внесение пусть не раскола, но некоторого взаимного неудобства в отношениях Сеула и Вашингтона. Если такая цель у Ким Чен Ира на самом деле была, то, надо признать, своего он добился.

Участие северокорейцев в Азиатских играх 2002г. принесло Пхеньяну больше дивидендов, чем создало проблем. Участие делегации КНДР в Азиатских играх 2002г. вновь продемонстрировало, что окончательные решения о том — быть или не быть новым шагам в межкорейском диалоге пока принимают в Пхеньяне. Если абстрагироваться от рассуждений на тему кто же больше получил дивидендов от встреч северян и южан в Пусане, один однозначный вывод можно сделать — это стало беспрецедентным событием, важным этапом в истории раздельного существования двух корейских государств.

КОЛУМБИЯ

Внешняя торговля

В 2002г. внешнеторговый оборот Колумбии составил 23,3 млрд.долл. (в 2001г. — 24 млрд.долл.) при экспорте 10,9 млрд.долл. (в 2001г. — 11,3 млрд.долл., падение на 2,9%) и импорте 12,4 млрд.долл. (в 2001г. — 12,7 млрд.долл., падение на 2,4%). Экспорт нефти составил 3.122 млн.долл. (в 2001г. — 3.067 млн.долл.). Физические объемы добычи нефти снизились на 4,1%. Экспорт угля снизился на 14,4% (составил 1,01 млрд.долл.), экспорт кофе упал на 2,6% (0,75 млрд.долл.), поставки ферроникеля увеличились на 7,7% (253 млн.долл.).

Отмечен рост поставок в группе товаров нетрадиционного экспорта — 11,4%. (6,79 млрд.долл.) При этом рост экспорта продукции в обрабатывающей промышленности составил 14,3%; в текстильной отрасли экспорт упал на 11,2%, в химической вырос на 2,7%, в деревообрабатывающей упал на 7,2%. В структуре экспорта в группе нетрадиционных товаров преобладают химпродукты (включая сельхозпродукцию) — 23,1%, текстильные товары — 11,8%, продукты питания — 13,9%, машины и оборудование — 13,3%, прочие — 37,9%.

Импорт: промсырье — 48,2%; машины и оборудование — 20,2%; средства транспорта и связи — 11,4%; прочее, включая продовольствие — 20,2%.

Основным торговым партнером остаются США, на долю которых в 2002г. приходится 46,8% экспорта и 39,5% импорта страны (в пред.г. — 45,5% и 35,4%). Доля стран Андского сообщества составила 22% в экспорте и 10,7% в импорте. В этой группе стран наибольший объем приходился на Венесуэлу (9,2% экспорта и 5,9% импорта). Доля стран ЕС составила 13,8% в экспорте и 13,7% в импорте.

В 2002г. торговый оборот составил 25% от ВВП (ВВП — 93,37 млрд.долл.).

Товары традиционного колумбийского экспорта, в млн.долл.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Нефть	2.707	2.329	3.757	4.593	3.067	3.122
Кофе	2.259	1.893	1.323	1.023	766	746
Уголь	886	936	848	818	1.179	1.009
Ферроникель	161	120	154	204,5	235	253
Изумруды	141	83	108	96	89	89

Экспорт основных товаров нетрадиционного экспорта, в млн.долл.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Цветы	544	556	550	605	610	696
Бананы	503	483	560	476	408	438
Текстиль и изделия	721	676	642	739	824	732
Бумага и картон	251	273	259	311	397	379
Продукты питания	675	759	618	630	723	753
Химпродукты	1.087	1.117	1.196	1.365	1.398	1.436

Импорт отдельных товаров, в млн.долл.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Товары длит. пользования	1.296	1.138	591	740	963	1.042
Товары кор. пользования	1.672	1.694	1.424	1.383	1.579	1.404
Бензин и техмасла	440	305	254	281	190	96,3
Закупки для с/х сектора	463	484	442	512	501	481
Закупки для промсектора	5.576	5.437	4.287	5.152	5.129	4.604

Импорт основных сельхозпродуктов, в млн.долл.

	Пшеница	Соя и сорго
1997г.	169,4	71,9
1998г.	129,4	53,3
1999г.	3,5	60,9
2000г.	158,9	76,3
2001г.	181,3	89,1
2002г.	159,2	117,4

Колумбийский экспорт и импорт, в млн.долл.

	Экспорт		Импорт	
	2000г.	2001г.	2002г.	2000г.
США	2.665	5.597	5.127	4.624
Европейский союз	1.636	1.771	1.524	1.666
Андское сообщество	2.064	2.066	2.405	1.414
Чили	185	187	185	235
Мексика	229	287	307	452
Вост. Европа (без России)	63	78,5	56,4	11
КНР	25	20	23	73

КОРЕЯ

Центробанк

Базис современной финансовой системы Республики Корея был заложен в начале 50гг. с принятием двух законов: Bank of Korea Act и General Banking Act, ставших основанием для перестройки структуры Центробанка страны и структуры комбанков. Для увеличения мобилизации капитала и усиления финансовой поддержки слабо развитым секторам и стратегически важным отраслям экономики в течение 60гг. создавались специализированные банки.

Диверсификация финансовых источников и необходимость развития денежного рынка и привлечения фондов на появляющийся финансовый рынок стали предпосылками для создания в 70гг. большинства небанковских финансовых институтов. Широкомасштабные планы либерализации и интернационализации на финансовых рынках способствовали появлению в начале 80гг. нового ряда комбанков и финансовых институтов, что по времени совпало с переориентацией экономической политики с госуправления на рыночную экономику.

По функциональным особенностям финансовые институты в РК можно подразделить на 3 ка-

тегории: центральный банк (Bank of Korea); банковские институты (коммерческие и специализированные); небанковские финансовые институты (страховые компании, фондовые компании, фонды взаимного сбережения, небанковские депозитарии).

Bank of Korea (ВОК) был основан 12.06.1950г. в соответствии с Bank of Korea Act. Первоначальный капитал ВОК составлял 1.5 млрд.вон и полностью принадлежал государству. Пересмотр закона в 1962г. превратил ВОК в особое юрлицо, не имеющее уставного капитала. В соответствии с Bank of Korea Act главной задачей ВОК является поддержание ценовой стабильности. Совместно с правительством ВОК ежегодно устанавливает норму инфляции и составляет оперативный план, являющийся составной частью монетарной политики.

ВОК имеет возможность лишь косвенно и в ограниченной мере производить надзор за финансовыми организациями ввиду внесения с 1 апр. 1998г. ряда изменений в систему финансового надзора, направленных в сторону интеграции наблюдения за банковскими и небанковскими финансовыми структурами. ВОК выполняет характерные функции центробанка: выпуск дензнаков, выработка и внедрение монетарной и кредитной политики, управление национальным валютным резервом. Одновременно ВОК исполняет функции координатора по исполнению платежей и кредитных обязательств и осуществляет ряд надзорных функций, предусмотренных в Bank of Korea Act.

Согласно закону о ВОК (от 1998г.), центробанк осуществляет государственную кредитно-денежную политику, определяемую им с помощью трех ортодоксальных инструментов, имеющих влияние на монетарный и кредитный сектора: изменение учетных ставок, операции на открытом рынке и изменения резервных требований. В дополнение к ним банк может устанавливать для банковских институтов максимальные ставки по депозитам и займам и непосредственно контролировать банковские кредиты в периоды денежной экспансии. ВОК наделен всеми полномочиями в области надзора банковской деятельности, однако право принятия окончательных решений по итогам таких проверок законодательно передано ФНК/ФНС. Тем не менее ВОК может обжаловать такие решения, если они прямо связаны с мерами, относящимися к денежно-кредитной политике.

Банки

Финансовый сектор РК. Коммерческие банки: банки национального значения – 11, муниципальные банки – 6, представительства (филиалы) иностранных банков – 40; специализированные коммерческие банки – 5.

Небанковские депозитные учреждения: взаимно-сберегательные и финансовые компании – 125; торговые банковские корпорации – 4; кредитные компании и кооперативные объединения: кредитные союзы – 1.280, взаимные кредитные фонды – 1.600; кредитные коммунальные кооперативы – 1.770; по накоплению сбережений на почтово-сберегательных счетах – 1.

Страховые компании: по страхованию жизни и от несчастных случаев – 23; страхованию промышленной собственности и финансовых обязательств – 16, перестрахованию – 2, гаран-

тийному страхованию – 1; страхованию почтовых сбережений – 1.

Брокерские компании, оперирующие с ценными бумагами – 64. Совместные инвестиционные учреждения: трастовые инвестиционные управляющие компании – 29; компании по инвестициям в ценные бумаги – 92; по ведению трастовых счетов в коммерческих банках – 34.

Прочие финансовые учреждения: финансовые компании в области кредитования – 50; фьючерсные компании – 12; брокерские компании, оперирующие на денежном рынке – 2; финансовые консультационные компании – 64.

Министерству финансов и экономики (МФЭ) РК подчинена Национальная налоговая служба (NTS). Также МФЭ контролирует деятельность организационно самостоятельной Национальной таможенной службы (KCS). МФЭ РК прежде всего отвечает за разработку законодательных и подзаконных актов в области контрольно-ревизионной деятельности. Министерство по планированию и бюджету РК – в плане формирования, расходования (включая надзор) статей госбюджета страны.

Совет по контролю и аудиту (BAI) информирует президента, премьер-министра, правительство РК и выше упомянутые министерства по итогам плановых проверок или разовых поручений. В рамках Совета в апр. 1993г. создана Комиссия по предотвращению коррупции (с функциями совещательного органа при президенте Совета).

В апр. 1998г. в РК сформирована независимая Финансовая наблюдательная комиссия (FSC) согласно Закону о создании наблюдательных финансовых организаций (от 29.12.97), которая формально подчинена премьер-министру страны, но имеет независимый статус. В состав руководящего органа Комиссии входит 9 чел., назначаемых президентом страны на 3г. Комиссии FSC подчинена Комиссия по деятельности фондового и фьючерсного рынков. Согласно дополнению к Закону о создании финансовых наблюдательных организаций от 02.01.99 сформирована Финансовая наблюдательная служба (FSS) как исполнительный орган FSC. Служба объединила 4 упраздненные комиссии: банковского надзора, рынка ценных бумаг, совета по контролю страховой деятельности и комиссию по контролю в небанковской сфере.

Кредитно-денежная политика РК в 2002г. была направлена на осуществление второго этапа либерализации валютных операций, стимулирование по привлечению прямых иностранных инвестиций за счет расширения налоговых льгот и освобождения от уплаты пошлин, снижение ставок банковского процента для стимулирования деловой активности.

В 2002г. правительство РК продолжило реализацию своих контрольных пакетов акций в ряде комбанков, в т.ч. в финансовом холдинге Woori, национальных банках Chohung Bank, Korea First Bank и Seoul Bank, муниципальном банке Cheju Bank и других банковско-финансовых учреждениях.

Несмотря на очевидные достижения в вопросе стабилизации финансового сектора, по условиям своего капитала и прибыльности южнокорейские комбанки еще далеки от передовых иностранных банков. **В список 100 ведущих мировых банков входят лишь 2 южнокорейских банка** (18 – из США, 19 – Японии и 10 – Германии). Банковская система в

целом решает все возложенные на нее задачи на финансовом рынке страны и занимает достойное место в международной платежной системе.

Коммерческие банки. Традиционно комбанки играют ключевую роль в корейской финансовой системе. По данным ВОК, комбанки владеют 71% всех активов банковских учреждений РК. Комбанки представлены собственно коммерческими банками национального значения – 11 (на конец 2002г.) и региональными (муниципальными) банками 6. Комбанки, деятельность которых регулируется законом РК о банковской деятельности, в основном заняты размещением и обслуживанием депозитных вкладов (60% привлечения банковских вкладов), операциями по кредитованию (в т.ч. 43,2% – в нацвалюте) и с ценными бумагами (27,3%), обслуживанием денежных операций и расчетных счетов своих вкладчиков.

На финансовом рынке Республики Корея оперируют 17 коммерческих национальных и местных банков (33 банка, на конец 1997г.), в т.ч. 11 национального масштаба: Chohung Bank (CHB), Hanvit Bank, Korea First Bank (KFB, хотя финансовые круги Республики Корея считают, что после продажи американскому холдингу банков Newbridge Capital он относится к разряду иностранных банков, Seoul Bank (хотя его также относят к «правительственно-управляемым» банкам после произведенной в нем рекапитализации, а фактически временной национализации, проведенной с целью его аукционной продажи в дальнейшем), Korea Exchange Bank (КЕВ), Kookmin Bank, Housing & Commercial Bank (H&CB), Shinhan Bank, KorAm Bank, Hana Bank и Peace Bank of Korea, а также 6 банков в крупнейших провинциях РК: Daegue Bank, Busan Bank, Kwangju Bank, Cheju Bank, Chunbuk Bank и Kyongnam Bank. На территории РК на 1.01.2003г. действовали 3977 филиалов (отделений) нацбанков и 732 муниципальных банка.

Все коммерческие банки РК на конец 2002г. имели степень «адекватности капиталов» (BIS-ratio, определяемый по методике Банка международных расчетов) на уровне 10,7% (8,23% – в конце 1998г.), а соотношение недействующих ссуд в 2002г. составило 3,4% (13,6% – в 1998г.).

Специализированные банки. В 2002г. в РК действовали 5 специализированных банков: Банк развития Кореи (Korea Development Bank, обслуживание крупного бизнеса и национальных целевых программ), Промбанк Кореи (Industrial Bank of Korea финансирует предприятия малого и среднего бизнеса); Экспортно-импортный банк Кореи; кредитно-банковский сектор Национальной федерации с/х кооперативов NACF (займы в области сельского и лесного хозяйства); кредитно-банковский сектор Национальной федерации рыболовецких кооперативов NFFC (финансирование рыболовного сектора, животноводства и частично сельского и лесного хозяйства РК). С середины 2000г. они получили право подобно комбанкам совершать весь объем банковских операций и вступили в конкуренцию за право размещать депозиты частных вкладчиков (помимо привлечения и использования бюджетных средств, исходя из их уставов). В-третьих, их деятельность направляется и контролируется органами исполнительной власти Южной Кореи, а по некоторым операциям – Банком Кореи (установление минимальных резервных фондов и других параметров).

Существует ряд отличий от коммерческих банков в деятельности специализированных банков по привлечению и использованию ими средств. Фонды коммерческих банков формируются прежде всего за счет привлечения депозитных вкладов, в то время, как специализированные банки формируют свои активы за счет эмиссии долговых обязательств и господдержки. Специализированные банки частично освобождены от выполнения обязательств согласно национальным законам о Банке Кореи и о банковской деятельности в некоторых направлениях своей финансовой деятельности, исходя из предписаний законодательных актов об их учреждении.

С целью ускорения реструктуризации частного сектора, темпы которого в силу ряда причин были гораздо ниже, чем в банковско-финансовом секторе РК, в 2002г. действовала система определения кредитных коммерческих рисков в финансовых банковских учреждениях в отношении тех компаний (корпораций), деятельность которых сомнительна в плане обеспечения возвратности выданных им срочных ссуд. В небанковском и фондовом секторах правительством РК была внедрена система назначения на руководящие должности «сторонних» директоров, во всех зарегистрированных компаниях образованы органы аудита для защиты интересов акционеров-инвесторов, в особенности, «миноритарных» вкладчиков. Была ослаблена планка голосования по назначению высшего управляющего персонала в крупнейших корпорациях, акции которых обращаются на фондовом рынке. Одновременно было введено требование подчинения крупных взаимных сберегательных союзов, финансово-кредитных компаний (включая работающих с денежными пластиковыми картами) правилам назначения в состав руководства ими «сторонних» директоров, формирования органов аудита, усилен финансовый надзор за деятельностью специализированных финансово-кредитных компаний с правом совещательного голоса по его итогам.

Несмотря на внесенную поправку в закон о банковской деятельности, правительство РК не изменило своей позиции по ограничению проникновения на финансовый рынок капитала «чеболей» (ведущих промышленных конгломератов Южной Кореи). Согласно поправке, ограничение на единоличное владение активами в банковских финансовых холдингах поднято с 4% до 10%. Несмотря на это, промышленный капитал, даже владея 10% в банковско-финансовой сфере, ограничен по праву принятия решений путем голосования 4% уровнем. Существует единственное исключение, когда промышленный капитал заявляет о своем намерении сконцентрироваться в финансовой сфере активности, тогда он должен получить правительственное разрешение, владея 10% капитала, например, в банковском холдинге, использовать 10% голосов в принятии управленческих и распорядительных решений. Одновременно ограничено право кредитно-финансовых учреждений выдавать ссуды «важнейшим» акционерам.

Инвалюта

С апр. 1999г. правительство РК последовательно либерализует сделки в инвалюте, в частности открыт рынок фьючерсов в долларах и золотом эквиваленте.

Валютный рынок в РК практически полностью либерализован. Этот процесс осуществляется в 2 этапа. 1 – с 1 апр. 1999г., в ходе которого были упрощены процедуры валютных сделок между частными лицами и финансовыми учреждениями. Процедура разрешений на осуществление валютных сделок в области движения капитальных средств была изменена с разрешительной на уведомительную.

С 1 янв. 2001г., вступил в силу 2 этап либерализации валютных операций. Остающиеся ограничения по сделкам, связанным с движением капитального имущества и в отношении валютных переводов частными лицами, снимаются, за исключением случаев, противоречащих интересам национальной безопасности или для предотвращения криминальной активности. Индикативные ограничения в области туристических расходов, частных переводов за рубеж в форме дарения и т.п. также снимаются.

Существует необходимость их таможенного декларирования на сумму свыше 10 тыс.долл., а в случае зарубежных переводов свыше 50 тыс.долл. – получения предварительного одобрения ВОК. Информация о расходах в период временного пребывания резидентов РК за рубежом, а также во время получения ими высшего зарубежного образования в сумме, превышающей 100 тыс.долл., поступает в национальные налоговые органы, а единовременные переводы свыше этой суммы требуют получения разрешения у центробанка. С целью предотвращения возможного отмывания денег обменные пункты (отделения банков) обязаны информировать налоговые органы о любых случаях покупок резидентами инвалюты свыше 10 тыс.долл.

Нерезиденты, в случае покупки валюты в некоммерческих целях свыше 10 тыс.долл., также должны уведомить об этом ВОК для предотвращения возможности обходного оттока капитала в инвалюте. Сохраняется ограничение для продаж обменными пунктами (отделениями банков) инвалюты резидентам. Операции по зарубежным депозитам резидентов также требуют получения предварительного одобрения центробанком при превышении 50 тыс.долл. на один случай, автоматического уведомления налоговых органов (свыше 10 тыс.долл.) и обязательного уведомления ВОК при превышении годового баланса свыше 500 тыс.долл. – для юрилиц и 100 тыс.долл. – для физлиц. Потолок заимствований нерезидентами в нацвалюте РК поднят со 100 млн. вон до 1 млрд. вон. Либерализованы внебиржевые (ОТС или over-the-counter) сделки с ценными бумагами между резидентами и нерезидентами РК.

Правительство РК разработало защитные меры, включая возможность частичного или полного «замораживания» платежей и сделок в инвалюте, ввело систему разрешений по сделкам, связанным с движением капитального имущества, приняло решение о концентрации валютных средств в ВОК, ввело т.н. систему «плавающих депозитных требований», когда часть валютных поступлений в обязательном порядке депонируется на беспроцентном счете в качестве препятствия излишнего притока инвалюты, негативно влияющего на обменный валютный курс и, как следствие, способствующего росту инфляции.

Правомочность осуществления валютных операций финансовыми учреждениями и корпораци-

ями будет удостоверяться усиливающимся комплексным контролем со стороны уполномоченных государственных органов валютно-финансового контроля: со стороны Финансовой наблюдательной службы (ФНС) – за счет усиления надзора деятельности финансовых учреждений, вовлеченных в валютные операции, и Банка Кореи – усилением надзора за деятельностью валютных обменных пунктов и валютных брокеров.

В 2001г. официально приступила к деятельности Корейское агентство по расследованиям в финансовой сфере (KFIU), созданное с целью усиления контроля по отмыванию незаконных денег. Данное подразделение, подчиняющееся МФЭ РК, собирает информацию, анализирует ее и проводит расследование операций при подозрении на отмыв денег по сигналам, поступающим из национальных финансовых институтов. О результатах проверок KFIU информирует уполномоченные правительственные органы, такие, как генпрокуратура, Национальное полицейское управление, Национальная налоговая служба, Корейская таможенная служба, Финансовая наблюдательная комиссия.

Финансовые учреждения обязаны информировать данное агентство о всех финансовых операциях, превышающих 50 млн.вон или 10 тыс.дол. (или в таком же эквиваленте при сделках в прочих инвалютах), если они имеют на то обоснованные подозрения. Незаконные финансовые схемы по отмыванию денег (по контрабанде, нелегальным политическим фондам, финансовым операциям, касающимся любых депозитов, кредитов, финансовых гарантий, страхования и прямых операций по обмену валюты) являются основанием для уголовного наказания, криминальные доходы также подлежат полной их конфискации или применению дополнительных штрафных санкций.

Создание финансовой контрольной структуры с широкими полномочиями не только лежит в рамках международных обязательств Республики Корея по предотвращению отмывания незаконно полученных денег, но также способствует деятельности местных финансовых институтов, улучшению суверенного кредитного рейтинга Южной Кореи со стороны признанных международных кредитных организаций, а также служит для сглаживания негативных побочных эффектов в результате полной валютной либерализации.

Республика Корея является участником международного Соглашения по пресечению финансирования терроризма, присоединившись к усилиям международного сообщества по борьбе с международным терроризмом. Соглашение призывает подписавшие его стороны уголовно наказывать тех, кто финансируют или собирает средства для террористической деятельности. Оно предусматривает конфискацию террористических фондов, причем обязывает банковские учреждения сообщать о подозрительных финансовых проводках в интересах террористических групп.

Правительство РК заявило, что пересмотрит национальные законы на предмет соответствия обязательствам по пресечению финансирования террористической активности. Республика Корея заявила о готовности сотрудничать со всеми странами (в первую очередь, с США) путем заключения соответствующих договоренностей об обмене информацией о движении в Республику Корея

или из нее денежных средств, принадлежащих лицам, подозреваемым в принадлежности к террористическим организациям, или о совместных действий против лиц (организаций), направивших в РК средства с целью финансирования террористической деятельности, если это утверждается и доказательно подтверждено этими или другими странами (международными финансовыми организациями).

С дек. 1999г. Республика Корея отказалась от получения оставшейся части международной финансовой помощи по структурному преодолению валютного кризиса конца 1997г., досрочно выплатила 17 млрд.долл. международной помощи (из 21 млрд.долл., выделенных МВФ), и с сент. 1999г. вернулась в число государств нетто-кредиторов. Причем Южная Корея является единственным государством в регионе ЮВА, полностью погасившей свои долговые обязательства перед МВФ.

Азиатский банк

Взаимодействие РК с Азиатским банком развития. РК входит в число 39 основателей АБР, являясь его членом с 19 дек. 1966г. Представительства АБР в РК не существует, головным органом, отвечающим за взаимодействие с АБР в стране пребывания является минфин РК (Бюро международных финансовых институтов). Корею принадлежит 178246 акций Банка на 2,24 млрд.долл., что составляет 5,112% от общего числа акций. Ей принадлежит 192969 голосов, что составляет 4,423% от общего числа голосов (8 место), или 6,765% голосов по региональному признаку (6 место).

Все 60 государств членов АБР поделены на 12 групп, каждую из которых представляет в совете директоров Банка свой директор, право голоса которого зависит от общего числа голосов всех членов группы. В корейскую группу помимо РК входит 6 государств: Тайвань (право голоса 1,218%), Узбекистан (0,880%), Шри-Ланка (0,804%), Вьетнам (0,610%), Папуа-Новая Гвинея (0,409%) и Бануату (0,339%). Корея со своими 4,423% голосов занимает в группе доминирующее положение, и в совете директоров Банка группу на постоянной основе представляет корейский Директор, а совокупное количество голосов группы составляет 8,683%, что делает ее третьей по значимости после США и Японии – по 13,004%. Далее идут Австралия (8,557%), Индонезия (8,308%), Канада (8,186%), Индия (7,884%), Германия (7,056%), Франция (6,661%), Филиппины (6,376%), Малайзия (5,821%) и КНР (5,565%). Решения совета директоров, включая решения о финансировании проектов, принимаются 2/3 от общего числа голосов.

Одним из трех вице-президентов Банка является Син Мен Хо, до этого занимавший должность главы бюро международных финансовых институтов министерства финансов и экономики РК (уровень первого замминистра). Срок его полномочий истекает 31 июля 2003г. В Попечительский совет (по одному представителю от каждого члена Банка) также входит один представитель РК. Всего же на конец апр. 2002г. в структуре АБР было представлено 34 корейских специалиста, 4,52% от общего числа сотрудников АБР.

С 1989г. Корея прекратила брать кредиты АБР, так как ее финансово-экономическое положение позволяет привлечь необходимые средства на

международном рынке финансов на более льготных условиях. Основным аспектом деятельности в рамках АБР корейская сторона видит возможность участия национальных компаний в тендерах по реализации проектов АБР в третьих странах, а также по оказанию консалтинговых услуг (разработка технико-экономических оснований проектов), участие в которых могут принимать только компании стран членов АБР. В 2002г. совокупная стоимость осуществленных корейскими компаниями проектов и оказанных ими консалтинговых услуг составила 60 млн.долл. (15 место).

Основными корейскими компаниями выступающими в роли подрядчиков/поставщиков в ходе реализации проектов АБР являются: транспорт и связь – Hyundai Heavy Industries (контрактная стоимость 39,01 млн.долл.), Samsung Corporation (38,61 млн.), SKEC-Dodsal JV (31,81 млн.), Kukdong (29,80 млн.), Anam (24,37 млн.), Hanjin Engineering & Construction (24,09 млн.), Kaengnam Enterprises (22,51 млн.), Hanil Construction (22,64 млн.); социальная инфраструктура – Hyundai Corporation (35,56 млн.); энергетика – Hyundai Engineering (33,72 млн.долл.).

Доля участия корейских компаний в проектах по линии АБР, остается низкой. Корейские компании имеют малый опыт участия в международных тендерах АБР, не знакомы с детальной процедурой тендеров, не могут подготовить всю необходимую документацию. Корейская сторона намерена активизировать работу по доведению информации о проводящихся тендерах и об условиях участия в них до потенциальных корейских участников через свои посольства в странах реализации проектов, Корейское агентство содействия торговле и инвестициям, соответствующие национальные ассоциации и объединения.

В случае поднятия вопроса вступления России в Азиатский банк развития корейская сторона вероятнее всего выступит за принятие России в члены АБР, т.к. данный шаг позволит Республике Корея рассчитывать на участие корейских компаний в проектах на территории РФ. Противодействия в данном вопросе можно ожидать от других реципиентов кредитов АБР.

Биржи

Первичный фондовый рынок. На нем рынке действуют 3 группы участников: эмитенты ценных бумаг, привлекающие капитал (компании и финансовые учреждения); инвесторы, кто инвестирует свой капитал для покупки ценных бумаг (частные лица, иностранные участники, финансовые компании и пенсионные фонды); компании (брокеры), оперирующие с ценными бумагами. Среди способов первичного размещения акций различают: первоначальную эмиссию части акционерного капитала вновь образуемой корпорации и их публичное предложение (initial public offerings или IPO); дополнительную эмиссию обыкновенных акций уже существующей корпорации для их размещения среди акционеров (rights offering); безвозмездное предложение акций (gratis). Первоначальная эмиссия акций осуществляется в пользу т.н. «генеральных» инвесторов путем подписки на них или продажи, позволяя затем торговать этими акциями на вторичных фондовых биржах – основной (KSE) и «венчурно-технологической» (KOSDAQ). Вторичная эмиссия акций подразумевает

увеличение оплаченной части акционерного капитала путем выпуска новых акций и обычно осуществляется 2 способами: распределением акций среди существующих акционеров корпорации и публичной продажей новых акций с отдачей предпочтения для существующих акционеров корпорации. В этом случае новые акции продаются по их номинальной цене.

Вторичный фондовый рынок РК. Состоит из «большой» биржи — KSE, бирж KOSDAQ и внебиржевого рынка «по объявлениям» — Korea Over-the-counter Bulletin Board (или KOTC BB).

Основной биржевой рынок KSE является стационарным конкурсным рынком РК по сделкам с выпущенными в продажу ценными бумагами (акциями, долговыми обязательствами (бондами), включая совместные). На нем работают лишь крупные «листинговые» компании, отвечающие жестким требованиям такого листинга. Индикатором этого рынка является изменение сводного индекса биржевой активности KOSPI (Korea Composite Stock Price Index).

Объем сделок на биржевом рынке KSE, на конец периода

	Листинговые	Акции	Листинговый	Общ. рыночн.
	компании	на бирже	капитал	стоимость
	шт.	млн.шт.	млрд.вон	млрд.вон
1997г.....	776	9.031	45.154	70.989
1998г.....	748	11.444	54.866	137.799
1999г.....	725	17.326	78.090	349.504
2000г.....	704	19.639	84.930	188.041
2001г.....	689	19.273	82.755	255.850
2002г.....	683	26.463	109.786	258.680

Источники: Корейская фондовая биржа KSE, Национальное статистическое управление

Рынок KOSDAQ является вторичным фондовым рынком и управляется корпорацией Kosdaq Stock Market, Inc. Он не имеет постоянной торговой площадки, и операции на нем совершаются через электронную сеть. Листинг компаний на этом сегменте фондового рынка также довольно жесток, без него компании не допускаются к работе на рынке. Индекс рынка — KOSDAQ Composite Index — впервые был анонсирован 3 июля 1997г. (базовый день — 1.06.96). Принцип его подсчета аналогичен индексу KOSPI.

Третичный биржевой рынок KOTC BB был сформирован с целью осуществления легальных сделок с ценными бумагами компаний, не удовлетворяющих требованиям листинга на биржах KSE и KOSDAQ, или тех компаний, чьи акции подверглись делистингу с этих двух сегментов вторичного фондового рынка.

Число компаний, зарегистрированных на главной бирже KSE в конце 1997г. составляло 776, однако их количество сократилось к концу 2002г. до 683 вследствие роста числа компаний, чьи акции подверглись делистингу с основной биржи в процессе корпоративной реструктуризации с 1998г. В конце 2002г. общая рыночная стоимость акций, обращающихся на фондовой бирже, была равна 258,7 трлн. вон (255,9 трлн. вон — в конце 2001г.), индекс KOSPI составил 627,6 (максимальный показатель в 2002г. — 937,6, а минимальный — 584).

Число компаний, оперирующих на вторичной «венчурно-технологической» бирже KOSDAQ, благодаря бурному развитию информационно-технологической индустрии возросло в 2002г. в 2 раза по сравнению с 1998г. и составило 843. Общая стоимость акций, обращающихся на этом сегмен-

те рынка, к концу 2002г. составила 37,4 трлн. вон. (максимальная — 71,8 трлн. вон в марте). Индекс биржевой активности KOSDAQ в 2002г. колебался от 47,53 (окт.) до 92,73 (март), а в дек. был равен 52,95.

Рынок деривативных финансовых продуктов. Подразделяется на институциональный и внебиржевой. Первый из них является биржевым рынком, на котором продаются и покупаются финансовые деривативы, исходя из установленных на нем правил (за исключением цены), этот рынок именуется обменным фьючерсным рынком (Korea Futures Exchange или KOFEX) и начал функционировать с апр. 1999г. На внебиржевом рынке напрямую между его участниками обращаются не стандартизированные финансовые деривативы.

Институциональными рынками финансовых деривативных продуктов в РК являются основная биржа KSE и фьючерсная биржа KOFEX. На бирже KSE доступны продажи/покупки фьючерсов KOSPI 200, опционов KOSPI 200, а также опционов, объектом которых являются акции. На бирже KOFEX обращаются фьючерсы и опционы KOSDAQ 50, фьючерсы и опционы в долларах США, фьючерсы депозитных сертификатов с фиксированной ставкой и фьючерсы в ГКО.

С целью улучшения работы вторичного «венчурно-технологического» биржевого рынка KOSDAQ правительство РК разработало план стабилизации спроса-предложения на нем, а также по усилению привлекательности этого сегмента фондового рынка для потенциальных инвесторов.

Он включил в себя следующие меры.

— Улучшение устойчивости рынка KOSDAQ. Комитет рынка KOSDAQ — изучит состояние во всех секторах контролируемого рынка и разработает комплексные предложения по упрощению правил регистрации/прекращения деятельности, исходя из передового международного опыта.

— Усиление надзора над недобросовестной практикой работы на рынке. Предложено удвоить число контролирующих служащих, внедрить автоматическую систему мониторинга нерегулярных сделок, где возможны нарушения.

— Расширение помощи венчурному капиталу в области реинвестирования за счет введения верхнего лимита продаж на бирже такими компаниями в зависимости от продолжительности инвестиционного периода (менее 1г., 1-2г., более 2 лет).

— Ослабление ограничений по инвестированию в специальные фонды KOSDAQ.

— Расширение деятельности страховых компаний: эти компании могут предоставлять кредиты индивидуальным инвесторам, желающим приобрести акции компаний, зарегистрированных на бирже KOSDAQ (ранее это было разрешено для покупки акций компаний, акции которых обращаются на основной фондовой бирже KSE).

В плане улучшения нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность в финансовой сфере, рынок ценных бумаг, развитие коллективных форм инвестирования следует отметить.

— Переход от системы общих гарантий по депозитам к системе лимитированных гарантий по ним. В случае банкротства соответствующего финансового учреждения, имеющего такие депозиты, гарантийные суммы могут составлять не более 50 млн.вон. В эту систему включены 6 видов фи-

нансовых институтов, обязанных уплачивать страховые премии Корейской корпорации страхования депозитных вкладов (KDIC): комбанки, брокерские дома, страховые компании, торговые финансовые корпорации, корпорации по взаимному сбережению и финансированию и кредитные союзы.

— Улучшение системы корпоративного управления в небанковских финансовых учреждениях. С определенного уровня активов с марта 2001г. такие учреждения обязаны ввести в состав управления «сторонних» управляющих свыше 1/3 общего числа членов совета директоров. Усилены права «миноритарных» вкладчиков небанковских финансовых учреждений. Все небанковские учреждения обязаны назначить компетентного юриста, который осуществляет общий мониторинг соблюдения в финансовом институте действующего законодательства и независимо информирует о ситуации уполномоченные государственные надзорные органы. Соответственно, Финансовая наблюдательная комиссия (ФНК) РК устанавливает стандарты управления небанковским сектором и, в зависимости от складывающейся в них финансовой ситуации, может предпринять соответствующие меры против неблагополучных в финансовом плане институтов, например, направить рекомендации, запросы или распоряжения.

— В дополнение к действующим взаимным фондам закрытого и полукрытого типа разрешено создание взаимных фондов открытого типа. В противоположность к первым двум типам таких фондов, участие в открытых взаимных фондах может быть прекращено в любое время, при этом инвесторы получают больший доступ к накопленным взаимным фондам. Создание подобных фондов, по ожиданиям правительства РК, внесет положительный вклад в стимулирование развития фондового рынка ценными бумагами.

— Исходя из результатов первого этапа улучшения управления финансовой сферой в 1998-2001гг., ФНК/ФНС объявили о начале второго этапа такого дерегулирования, призванного улучшить эффективность введения новых норм финансового управления, приблизить его к более «дружественно-рыночным» стандартам финансового надзора. В результате детального изучения, МФЭ РК и ФНК/ФНС в течение 2 этапа внесут 151 существенную ревизию в действующие на финансовом рынке предписания, в т.ч. 21 — в банковском секторе, 66 — на фондовом рынке ценными бумагами, 19 — на рынке страховых услуг и 12 — в небанковском секторе финансовой сферы. В случае их внесения, ревизии будут подвергнуты 51 раздел финансового законодательства и 67 предписаний в подзаконных актах. Изменения будут вноситься по 5 принципиальным направлениям: 1) отмене ограничений для начала занятия финансовой деятельностью юрлицами и по созданию представительств (филиалов) новых финансовых учреждений; 2) изменению регулирующей нагрузки для участников рынка долгосрочного ссудного капитала; 3) содействию развитию конкурентоспособности хозяйствующих субъектов финансовой сферы за счет большей свободы действий и гибкости в сервисных услугах по управлению активами и расширения новых финансовых сервисных продуктов; 4) дальнейшей гармонизации и рационализации регулирующих предписаний по определению «ус-

тойчивости» юридических лиц в финансовой сфере и организации их деятельности и 5) дальнейшего упрощения процедур одобрения стандартных условий контрактов в финансовой сфере, извещения и уведомления со стороны юрлиц, действующих в данной сфере. Разработаны меры по исключению дублирования представления отчетной информации финансовыми учреждениями в различные государственные контрольные органы и прочие агентства (Банк Кореи, KDIC и т.д.). ФНК/ФНС создали специальный Web-сайт, где разместили образцы всех форм (уведомлений), необходимых для нормального ведения и отчетности в финансовой деятельности. Разрабатывается план расширения системы электронного обмена данными, покрывающей все сферы регулирующей деятельности ФНК/ФНС.

— ФНК/ФНС внесли изменения в «Предписания по надзору в области ценных бумаг» и «Предписания по надзору за фьючерсным бизнесом». Эти упрощения коснулись вопросов ускорения объединения страховых компаний и торговых финансовых корпораций, а также вовлечения последних в инвестиционные банки; облегчения деятельности страховых компаний с отдельными финансовыми продуктами и условиями их представления; расширения сферы деятельности на внебиржевом (третичном) рынке, в т.ч. на нем разрешена торговля для иноинвесторов с использованием общей электронной коммуникационной сети, а также покупка ими «стоков» на основе тендерных предложений; облегчения и введение единой образной схемы размещения депозитов на внебиржевых рынках KOS-DAQ 50 и KOSPI 200; введения «саморегулирующих» функций установления правил на фьючерсном рынке путем передачи этих полномочий от ФНС к Ассоциации фьючерсного рынка (The Futures Association).

Объем иностранной финансовой помощи, внутренний и внешний долг, структура внешней задолженности, в млн.долл. (дек.)

1998г. 1999г. 2000г. 2001г. 2002г.

Общие займы за рубежом (пассив)

(I+II+III+IV или A+B)148 700...137 100...136 300...119 900 .131 003

I. Госсектор.....36 500.....29 500.....27 900.....20 800 ...19 722

II. Нац. финанс. институты57 100.....47 300.....38 000.....32 100 ...46 450

III. Отдел. заруб. банков13 900.....13 700.....13 200.....10 7007 107

IV. Частный сектор41 200.....46 600.....57 200.....56 30057 704

A. Долгосрочные обяз.118 000.....97 900.....92 100.....81 000 ...81 223

B. Краткосрочные обяз.

(1+2+3)30 700.....39 200.....44 200.....38 900 ...49 780

1. Нац. фин. институты11 300.....12 700.....13 700.....12 300 ...24 786

2. Отдел. заруб. банков.....7 6009 800.....10 1007 6006 366

3. Частный сектор11 800.....16 70020400.....19 000 ...18 628

Общие внешние кредиты (актив)

(I+II+III+IV).....128 500...145 400...166 900...161 900 .185 321

I. Государственный сектор52 900.....74 900.....97 000.....103 700 .122 102

II. Нац. финанс. институты59 600.....53 600.....49 800.....39 30037 940

III. Отдел. заруб. банков4 3003 7006 0005 5005 648

IV. Частный сектор11 800.....13 200.....14 100.....13 40019 631

Внешние нетто-кредиты-20 2008 300.....30 600.....42 00054 318

Источник: министерство финансов и экономики РК, Bank of Korea

— ФНК анонсировала план установления новых комплексных мер, направленных на устранение форм «несправедливой» торговли ценными бумагами на фондовом рынке за счет ценовых манипуляций и «скрытой» торговли ими. Предполагается усиление роли Комиссии по ценным и фьючерсным бумагам в рамках ФНК в плане проведения таких расследований и принятия мер по

их результатам, создание координационного комитета из представителей «саморегулирующихся» организаций и ФНК/ФНС с целью более эффективного мониторинга за такими противоправными действиями, включая поощрение негласных форм оперативного информирования.

Инвестиции

Большое значение для экономического развития Республики Корея имеют иноинвестиции. Правительство РК уделяет внимание улучшению инвестиционного климата в стране и привлекательности ее для зарубежных партнеров. Как заявил вновь избранный президент РК Но Му Хен, иноинвестиции имеют решающее значение для экономического развития Корея, и роль их будет постоянно возрастать. В связи с этим новое правительство РК будет предпринимать все усилия для создания благоприятного инвестиционного климата в стране.

Стимулирование промышленного спроса в РК происходит на базе рыночного механизма в зависимости от конъюнктуры на основных товарных рынках РК, США, Японии, стран Юго-Восточной Азии и Европы, на которые преимущественно ориентированы южнокорейские предприятия.

Для экономики РК 2002г. сложился менее удачно, чем предполагалось, несмотря на то, что правительство РК прилагало значительные усилия для устранения неопределенности в перспективах дальнейшего развития отраслей нацэкономики. Многие не удалось выполнить. В области поддержки инвестиций в производство, которые резко снизились в 2002г., улучшения деловой атмосферы в проблемных отраслях экономики, восстановления утерянной степени доверия в результате непродуманного и необеспеченного размещения бюджетных средств налогоплательщиков через госфонды в проблемные банковские и финансовые учреждения. Значительными факторами, оказавшими негативное воздействие, стали чрезмерные инвестиции в сектор информации и телекоммуникаций (ИТ), а также ослабление потребительского спроса на рынках США, Японии и стран ЕС, являющимися важнейшими внешнеэкономическими партнерами Республики Корея. Благодаря сравнительно высокому спросу на внутреннем рынке и диверсифицированной структуре экономики, современное экономическое положение РК находится в лучшем состоянии, чем экономика большинства развивающихся стран региона.

Стимулирование потребительского спроса в РК происходит на базе саморегулирующегося рыночного механизма в жесткой конкуренции качества товаров и услуг, активной работы в указанном направлении общественных союзов и ассоциаций производителей в различных секторах экономики. Проблемы повышения эффективности использования собственных средств предприятий в РК практически не существует. В стране отработан саморегулирующийся рыночный механизм. Субъекты хозяйственности, неэффективно использующие собственные средства, терпят банкротство (ежемесячно банкротству подвергается несколько сотен компаний и такое же количество компаний создается вновь).

Большая работа по повышению прозрачности корпораций проводится Комиссией по справедливой торговле. В РК применяются стандарты,

разработанные Финансовой наблюдательной комиссией (ФНК) и подчиненной ей Комиссией по ценным и фьючерсным бумагам, в области составления бухгалтерской отчетности, предоставления финансовых отчетов хозяйствующими субъектами и проведения независимого аудита. Отдельно контролируется деятельность 30 крупнейших финансово-промышленных групп, «чеболей», и компаний, входящих в их структуры, которые до 1 июня каждого года должны представлять сводные финансовые отчеты. Компании, чьи акции обращаются на фондовой бирже, обязаны ежеквартально представлять финансовые отчеты уполномоченным органам, направляющим деятельность фондового рынка.

Федеральная налоговая служба (ФНС) уполномочила Корейский институт бухгалтерского дела определять, проводить ревизии и интерпретировать применяемые в стране бухгалтерские стандарты. В случае необходимости приведения местных финансово-отчетных стандартов к международным требованиям и для защиты интересов сторон, ФНС может запросить уполномоченные институты разработать и внести предложения по требуемым корректировкам.

По правовым нормам РК, внешнему аудиту подвержены все акционерные компании, чьи активы на конец финансового года составляют более 7 млрд. вон. К проведению внешнего аудита допускаются только сертифицированные аудиторские фирмы или группы аудиторов, зарегистрированные в Корейском институте Сертификации государственного счетоводства.

Стимулирование экспорта. Одним из важных видов государственной финансовой поддержки экспортеров является госкредитование части экспортных сделок (особенно, связанных с поставками машин и оборудования), которое производится по линии Экспортно-импортного банка Республики Корея (КоЭксимбанка) и Корпорации содействия малому и среднему бизнесу (кредиты предоставляются с оплатой в течение 8 лет, включая 3-летний льготный период под достаточно небольшой процент).

Наиболее льготные условия по ссудам предоставляются в рамках госкредитования из средств Фонда экономического сотрудничества и развития, чья деятельность контролируется минфином и экономики (МФЭ) РК.

В конце 1998г. сняты условия по оплате части акционерного капитала компаний, проводящих внешнеторговые операции. Объем экспорта и импорта не ограничен и включает также агентскую деятельность. Регистрации на участие во внешней торговле подлежат корпорации и компании с капиталом не менее 10 млн. вон, а также частные лица, имеющие возможность удерживать ежедневное состояние расчетного счета 10 млн. вон и более, в течение последнего месяца.

Внешнеторговая деятельность в РК носит «декларативный» (заявительный) характер. Все товарные позиции, не перечисленные в официальном правительственном извещении, ограничивающем экспорт и импорт, считаются «автоматически одобренными» для проведения этих операций требуют лишь получения разрешения от уполномоченного банка без всяких дополнительных разрешений или одобрений. Верхний предел операций по экспорту или импорту не лимитирован.

Минторг, промышленности и энергетики (МТПЭ) принимает меры для роста экспорта товаров в случае, если считает, что в этом есть необходимость, и может обеспечивать поддержку любым лицам (юридическим и физическим) относящимся к следующим категориям: лицо, имеющее отношение к предпринимательской деятельности в области консалтинга, руководства, рекламной деятельности за рубежом, выставок, обучения с целью развития внешней торговли; лицо, имеющее отношение к предпринимательской деятельности в области организации и научного руководства торговой деятельностью; лицо, имеющее отношение к предпринимательской деятельности в области выставок и обучения в сфере внешней торговли, в случае если они подпадают под одну из следующих категорий.

Торговый выставочный центр: где могут быть размещены средства для оборудования и демонстрации экспонатов выставок, и помещения которого имеют не менее 2 тыс. кв. м. выставочных площадей.

Институты по обучению торговле: имеющие квалифицированный преподавательский состав, помещения имеют не менее 2 тыс. кв. м., и число обучаемых не менее 500 чел.

Конференц-центр: не менее 4 тыс. кв. м., вместимость аудитории не менее 2 тыс. чел.

Меры, принимаемые МТПЭ для развития экспорта в РК, включают: создание благоприятного инвестиционного климата, который повышает конкурентоспособность экспортных товаров и услуг; регулирование экспортно-импортных операций для расширения сотрудничества в области внешней торговли; систематизация экспортно-импортных операций для достижения сбалансированной торговли между регионами; поддержка внешнеторговой деятельности и промышленной кооперации в частном секторе; совершенствование налоговой системы в сфере внешней торговли; содействие системе научного управления внешнеторговыми операциями; организация центра поддержки экспорта предприятиями малого и среднего бизнеса (МСБ) и оказание ему содействия в работе.

Усилия правительства РК направлены на привлечение иноинвестиций в наукоемкие сектора экономики. В 2002г. в РК функционировало 124 иностранных НИИ (в области информационных технологий, электроники, биоинженерии). Активными в проведении НИОКР были предприятия малого и среднего бизнеса, на долю которых приходится 68,6% всех НИИ. Американские составляют 38,7%, европейские — 37,1%, японские — 16%. Основными иностранными компаниями, представленными на рынке являются: Siemens, Fairchild, Motorola, Dupont, BASF, Volvo Construction and Equipment, Fuji Xerox, Low Corning и Honeywell.

По данным Финансовой наблюдательной комиссии РК, на конец окт. 2002г., количество иноинвесторов, зарегистрированных на основной фондовой бирже KSE, составило 13.981 (увеличение по сравнению с пред. мес. на 99 инвесторов). Институциональные инвесторы насчитывали 8.979 (64,2%), 5.002 инвесторов (35,8%) составляли частные лица. США занимали 1 место — 5.389 инвестора, далее следовали Великобритания — 1.214, Япония — 1.142 и Канада — 704 инвестора.

Иностранные инвестиции на первичной фондовой бирже РК, в трлн. вон, млн. акций, %

	Общ. стоим. закупл. акций, котирующ. на KOSPI			Общ. кол-во закупл. акций на KSE		
	всего	иноинв.	уд. вес	всего	иноинв.	уд. вес
	(а)	(в)	(в/а)	(с)	(d)	(d/c)
Дек. 2001г.	255,850	93,69	36,6	19.578,7	2.869,2	14,7
Сент. 2002г.	263,982	91,94	34,9	25.958,4	2.992,3	11,5
Окт. 2002г.	269,125	94,79	35,2	25.993,8	2.926,7	11,3

Источник: KISC, Foreign Portfolio Investments in October 2002

Общий стоимостной объем иностранных портфельных инвестиций на бирже KOSPI в окт. 2002г. составил 94,8 трлн. вон (или 79 млрд. долл.) и представлял собой 35,20% всех осуществленных сделок. Иноинвесторы купили в окт. акций на 7,55 трлн. вон, продали — на 7,13 трлн. вон, завершив окт. 2002г. с объемом нетто-покупок в 0,42 трлн. вон. Общий объем нетто-покупок, с фев. 2003г. поддерживается на одном стабильном уровне.

Среди иноинвестиций на основной фондовой бирже октябрьские покупки акций в форме портфельных инвестиций составили 94,1%, а по количеству купленных акций — 83,1%. Остальные покупки акций пришлось на прямые иноинвестиции.

Структура портфельных иноинвестиций в РК, в трлн. вон, млн. акций, %

	Общ. стоим. закупл. акций, котирующ. на KOSPI			Общ. кол-во закупл. акций на KSE		
	а	в	всего	а	в	всего
	(5,8)	(94,2)	(100)	(18,3)	(81,7)	(100)
Дек. 2001г.	5,407	88,290	93,698	526,1	2.343,1	2.869,2
Сент. 2002г.	5,848	86,093	91,941	518,4	2.473,9	2.992,3
Окт. 2002г.	5,612	89,186	94,798	493,9	2.432,8	2.926,7

а — Прямые иноинвестиции; в — Чисто портфельные инвестиции

Примечание: цифры в скобках показывают удельный вес, %

Источник: KISC, Foreign Portfolio Investments in October 2002

На венчурном фондовом рынке KOSDAQ в окт. 2002г. объем иноинвестиций составил 3,925 трлн. вон (10% от общего объема всех инвестиций), снижение по сравнению с сент. на 0,2%. Иностранные портфельные инвестиции составили 69,3% или 2,719 трлн. вон, ПИИ — 30,7% или 1,21 трлн. вон. По показателю нетто-покупки наибольший объем инвестиций на бирже KOSDAQ пришелся на инвесторов из США (54,2 млрд. вон), Великобритании (12,8 млрд. вон), Сингапура (10,7 млрд. вон) и Ирландии (9,8 млрд. вон).

Иностранные инвестиции на венчурном фондовом рынке РК, в трлн. вон, млн. акций, %

	Общ. стоим. зак. акц. (KOSDAQ)			Кол. зак. акц. KOSDAQ		
	всего	иноинв.	уд. вес	всего	иноинв.	уд. вес
	(а)	(в)	(в/а)	(с)	(d)	(d/c)
Дек. 2001г.	51,818	5,371	10,4	8.414	426,580	5,1
Сент. 2002г.	38,159	3,887	10,2	10.016	443,303	4,4
Окт. 2002г.	39,378	3,925	10	10.184,5	452,200	4,4

Наметившаяся тенденция к сокращению иноинвестиций в РК в 2001 и 2002г. вызвала обеспокоенность корейских правительственных кругов, в связи с чем, они разрабатывают меры для исправления складывающейся ситуации.

Большие надежды на увеличение иноинвестиций правительство РК возлагало на проведенный в РК чемпионат мира по футболу. Данное мероприятие, по мнению экспертов минторга РК (MOCIE), должно было позволить Корее показать себя как одну из стран с наиболее привлекательным инвестиционным климатом, продемонстри-

ровать свои культурные и технологические достижения, привлечь большие иноинвестиции, а также увеличить свой экспортный потенциал. МОСІЕ пригласило в РК на чемпионат мира по футболу большое количество потенциальных инвесторов. С 28 мая по 2 июня 2002г. министерство организовало семинар Invest-Korea Week. В заседании круглого стола приняли участие представители 50 крупных иностранных компаний. На семинаре основное внимание было уделено освящению инвестиционного климата в РК и демонстрации положительных примеров вложения ПИИ в экономику Кореи. С 31 мая по 15 июня 2002г., в период проведения чемпионата был проведен 2002 Seoul Investment Forum, на котором выступили видные иностранные консультанты по проблемам инвестиций в РК.

Налоговые льготы

Продолжалась в 2002г. работа в области совершенствования функционирования «Зон иностранного инвестирования» и «Зон свободной торговли» а также налогового законодательства в области иноинвестиций. Юридической основой для привлечения иноинвестиций является «Закон о стимулировании иноинвестиций» (Foreign Investment Promotion Act). В соответствии с ним в РК создана Комиссия по иностранным инвестициям (The Foreign Investment Commission), которая отвечает за разработку инвестиционной политики и ее практическую реализацию. Комиссия разрабатывает конкретные меры по совершенствованию законодательной базы по привлечению и поощрению иноинвестиций, по формированию благоприятного инвестиционного климата в стране, включая совершенствование налогового законодательства. В состав Комиссии входят представители 29 госучреждений, включая представителей от минфина и экономики, минторга, промышленности и энергетики и других центральных правительственных учреждений, представителей провинций, а также представители местных властей г.г. Сеула и Пусана.

Размеры и характер налоговых льгот для компаний с инокапиталом определяются минфином и экономики совместно с другими заинтересованными правительственными учреждениями. Правительство РК пересмотрело существующее законодательство в отношении создания «инвестиционных зон», на которые распространяются налоговые льготы. С янв. 2002г., минимальный объем инвестиций для создания такого рода зон с числом занятых на фирме менее 500 чел. составляет 50 млн.долл. (ранее было 100 млн.долл.). Общее количество секторов (направлений) экономики и технологий, на которые распространяются налоговые льготы, увеличилось до 467 (ранее их было 437). Эти проекты касаются прежде всего информационных технологий, биотехнологии и нанотехнологии.

В сфере обслуживания количество направлений (секторов) с налоговыми льготами достигло 111 (ранее — 97). Указанные предприятия освобождаются от корпоративного и подоходного налога на 7 лет, начиная с года получения первой прибыли, и получают скидку 50% в последующие 3г. Они освобождаются от налога на приобретение, регистрационного налога, налога на доход с недвижимого имущества, совокупного налога на

землю, здания в первые 5 лет и после получения прибыли получают скидку 50% в течение следующих 3 лет. Эти сроки могут быть продлены до 15 лет в соответствии с законодательством местных провинциальных властей.

Правительство РК рассматривает вопрос отмены с 2003г. двойного налогообложения в отношении налога на приобретение и регистрацию с компаний с иностранным капиталом, принимающих участие в строительстве новых или реконструирующих старых предприятий, расположенных в Сеуле и его окрестностях.

С 1 янв. 2002г. расширены рамки (масштабы) инвестиционных проектов в промышленной сфере и в области туризма, на которые распространяются льготы в области налогообложения. Так, минимальная сумма иноинвестиций в производственную сферу, на которую распространялись налоговые льготы, составляла 100 млн.долл., с 1 янв. 2002г. она составляет 50 млн.долл. В области туризма эта сумма снижена с 30 млн. до 20 млн.долл.

Планируется пересмотреть отдельные положения «Закона о стимулировании иноинвестиций» в отношении дополнительных налоговых льгот для многонациональных корпораций, работающих в РК. Предполагается, что инокомпании и корейские компании с инокапиталом будут освобождаться от корпоративного и подоходного налогов на 10-летний период. Им будет разрешено бесплатное пользование объектами и сооружениями, находящимися в госсобственности и располагающимися в специально создаваемых зонах с иноинвестициями. После принятия поправок к указанному закону эти компании, функционирующие в основном в производственном секторе и в сфере материально-технического обеспечения, будут рассматриваться как региональные центры многонациональных корпораций. Минимальный объем инвестиций для создания такого рода зон будет снижен до 30 млн.долл. (для компаний занимающихся материально-техническим обеспечением до 10 млн.долл.).

С целью создания благоприятных условий для превращения РК в ведущую державу в области НИОКР в Азии, научно-исследовательским центрам многонациональных корпораций с числом научных сотрудников 20 и более человек и инвестициями более 10 млн.долл. будет разрешено размещаться в зонах с иноинвестициями со всеми вытекающими льготами.

Упрощена система аренды иностранными компаниями помещений (участков земли) в индустриальных зонах. Ранее для аренды помещения (участка земли) в индустриальной зоне инокомпании необходимо было инвестировать 10 млн.долл. С янв. 2002г. — 5 млн.долл. К участкам земли, приобретаемым совместно центральными правительственными и местными организациями для сдачи в аренду компаниям с инокапиталом, будут распространяться такие же налоговые льготы, как и к остальным компаниям с иноинвестициями.

Министерство торговли, промышленности и энергетики снижает требование к минимально необходимой площади зон с иноинвестициями. До последнего момента, инокомпания получала субсидии на строительство дорог и прокладку системы водоснабжения, если площадь участка земли составляла 330 тыс.кв.м. и более. Эту норму планируется уменьшить вдвое.

Большой вклад в улучшение инвестиционного климата в стране вносит Национальная налоговая служба РК (ННС, www.nts.go.kr). В фев. 2003г. ею совместно с ТПП РК был проведен семинар по налоговой политике РК, в котором приняло участие 250 чел., включая представителей иностранных посольств и торговых компаний. В I кв. 2003г. было проведено 4 конференции по вопросам налогообложения, на которых были освещены основные изменения в налоговом законодательстве. Особое внимание было уделено компаниям с иноинвестициями. В работе конференций приняли участие потенциальные инвесторы. ННС приняла решение создать систему «Консультативной помощи иностранным компаниям», работающим на корейском рынке в области налоговой политики РК с тем, чтобы разъяснить иностранцам особенности налогового законодательства страны пребывания, его преимущества для иноинвесторов.

ННС установлено, что аудиторские проверки компаний с инокапиталом проводятся 1 раз в 10 лет, в то время как для корейских компаний такие проверки проводятся 1 раз в 5 лет. Для сотрудников инокомпаний, работающих в РК, ННС организует обучение в области налоговой политики страны пребывания с тем, чтобы они более эффективно использовали преимущества, предоставляемые им налоговым законодательством РК. Одновременно ННС направляет своих служащих для обучения и на практику в ведущие западные страны, такие страны как, США, Великобританию и другие, с тем, чтобы их квалификация соответствовала современным международным стандартам.

Налоговое законодательство РК все еще нуждается в совершенстве. Торговая палата стран ЕС в РК, проанализировав его, рекомендовала ННС РК: отменить продолжающуюся практику взимания налогов с иностранных агентских компаний, подписывающих от имени своих принципалов контракты и осуществляющих их сопровождение; исключить денежное пособие на обучение детей иностранцев в РК из налогооблагаемой суммы; рассмотреть возможность исключения из налогооблагаемой суммы плату за управленческие услуги, предоставляемые инокомпаниями.

Благодаря предпринятым усилиям, **общий объем прямых иноинвестиций (ПИИ) в РК в 2002г. составил 9,1 млрд.долл.** (это на 19,4% ниже уровня 2001г.). В 1999г. ППИ в РК составили 15,54 млрд.долл. (рост на 75% по сравнению с пред.г.); в 2000г. — 15,22 млрд.долл.; в 2001г. — 11,29 млрд.долл. Самыми крупными инвесторами по-прежнему оставались США (4,5 млрд.долл. или 49,5% от общей суммы ПИИ) и Япония (1,4 млрд.долл. или 15,4% от общей суммы ПИИ). Инвестиции из стран ЕС сократились на 45,7% и составили 1,66 млрд.долл. или 18% от общего объема ПИИ. Основной объем инвестиций был направлен в сферу обслуживания — 73,1% (6,65 млрд.долл.). Инвестиции в производственный сектор сократились на 21,3% и составили 2,43 млрд.долл. (26,7% от общей суммы ПИИ).

Основные капиталовложения в 2002г. были произведены японской фирмой Sumitomo (строительство завода по производству полупроводников); компаниями Allianz (Германия), Vivendi (Франция) и CLAS (Голландия) в форме покупки новых акций; крупнейшими норвежскими компаниями Odjell (строительство логистического цен-

тра) и Vexgen (строительство завода по производству вакцины против СПИДа), а также американскими компаниями Honeywell и Fairchild (создание крупных НИИ).

С нояб. 2001г., ПИИ имели тенденцию к постоянному росту. Однако в авг. 2002г., впервые за 9 пред. мес., ПИИ по сравнению с авг 2001г. уменьшились на 7,7% (1,14 млрд.долл. в авг. 2002г. и 1,24 млрд.долл. в авг. 2001г.). В сент. 2002г. ПИИ по сравнению с сент. 2001г. сократились на 44% и составили 589 млн.долл. Такое резкое снижение темпов роста ПИИ не позволило РК достичь поставленной цели — привлечь в 2002г. ПИИ в объеме 13-15 млрд.долл.

По мнению представителей министерства торговли, промышленности и энергетики РК, снижение ПИИ связано с неопределенностью иноинвесторов и, прежде всего, американских в связи с тем, что экономика США переживает спад. Сказалась и общая политическая обстановка на корейском полуострове, а также появление в Юго-Восточной Азии такого сильного конкурента, как Китай, который превращается в мощную экономическую державу с более привлекательным инвестиционным климатом. Количество проектов стоимостью более 100 млн.долл. в 2002г. сократилось до 5 на 1,43 млрд.долл. (в 2001г. их было 6 на 1,57 млрд.долл., в 1999г. — 18 на 3,23 млрд.долл.).

Несмотря на предпринимаемые корейским правительством усилия в области создания благоприятного инвестиционного климата в стране, сохранить объем привлеченных иноинвестиций на прежнем уровне не удалось. По расчетам министерства торговли, промышленности и энергетики РК объем ПИИ в 2003г. могут еще сократиться и составят 6 млрд.долл.

Экспорт

В начале янв. 2003г. министерство торговли, промышленности и энергетики (МОСІЕ) Республики Корея опубликовало предварительные данные об итогах внешней торговли страны за 2002г. (на 25 дек.) и прогноз развития внешней торговли РК в 2003г.

Экспорт и импорт Республики Корея, в млн.долл., %

	Экспорт (FOB)		Импорт (CIF)		Торговое сальдо
	стоим.	рост, %	стоим.	рост, %	
1998г.	132 313	-2,8	93 282	-35,5	39 031
1999г.	143 685	8,6	119 752	28,4	23 933
2000г.	172 268	19,9	160 482	34	11 786
2001г.	150 439	-12,7	141 098	-12,1	9 341
2002г.	162 820	8,2	152 020	7,7	10 800
2002 янв.	11 381,9	-10	11 326,4	-8,9	55
Фев.	11 023	-17,5	10 471,2	-17,8	552
Март	13 251,3	-6,2	11 990,1	-7,4	1 261
Апр.	13 184,5	8,8	12 559,7	12	625
Май	14 173,2	6,5	12 698,1	9,9	1 475
Июнь	12 894,1	-0,3	11 934,2	1,8	960
Июль	13 395,2	17,6	13 031,8	17,3	363
Авг.	13 959,1	18,6	12 860	13,4	1 098
Сент.	13 900,7	11,7	12 991,6	10,9	909
Окт.	15 084,7	24,8	13 817,1	20,1	1 268
Нояб.	15 196,6	23,1	13 993,4	21,3	1 203
Дек.	15 026,2	26,1	14 451,9	27,9	574

Источник: министерство торговли, промышленности и энергетики РК

Общая стоимость южнокорейского экспорта в 2002г. составила 162,82 млрд.долл. (рост на 8,2% по сравнению с пред.г.), а импорта — 152,02 млрд.долл. (рост на 7,7%). Активное сальдо внеш-

ней торговли Республики Корея за 2002г. составило 10,8 млрд.долл. Этот результат был достигнут РК, несмотря на ряд неблагоприятных внешних условий, в т.ч. — медленное восстановление экономики передовых стран мира, снижение экономической активности в которых произошло в 2001г., а также низкие темпы развития и стагнацию международных рынков информационно-коммуникационных услуг, снижение цен на полупроводниковую продукцию, ограничение экспорта стального проката в ряд стран (США, Евросоюз, Китай).

Экспорт Республики Корея, по сравнению с США, Японией или Китаем, зависит от колебаний конъюнктуры узкого перечня товаров: полупроводниковых изделий, автомобилей, компьютерной техники, средств мобильной телефонной связи, морских судов, продукции нефтехимической и сталелитейной отраслей, производства одежды, бытовых электронных приборов, тканей из синтетических волокон.

Итоги внешней торговли Республики Корея, в млн.долл.

	2001г.	2002г.
Экспорт.....	150.439 (-12,7).....	162.820 (8,2)
Импорт.....	141.098 (-12,1).....	152.020 (7,7)
Сальдо торговли.....	9.341.....	10.800

в скобках указан рост (снижение) в %, по сравнению с пред.г.

Источник: МОСІЕ, КІТА

Товарная структура экспорта РК (FOB), в млн.долл., %

	2001г.		2002г.		
	рост,%	доля,%	рост,%	доля,%	
Экспорт в целом.....	150,439	-12,7	100	162,471	8
Прод. тяжелой и хим. промышл.....	121,204	-13	80,6	134,341	10,4
Химическая продукция.....	11,464	-10,1	7,6	15,2	7,7
Продукция нефтехимии.....	8,155	-13,3	5,4	9,265	10,4
Нефтепродукты.....	7,910	-14,6	5,3	6,382	-18,1
Продукция черной металлургии.....	6,754	-11,5	4,5	7,065	2
Проч. металлургическая прод.....	1,565	-14,4	1	2,247	8,3
Электроника и электротехника.....	53,232	-22,1	35,4	63,574	17,2
- бытовая электроника.....	6,907	-8,3	4,6	10,760	11
- электронные компоненты.....	21,492	-37,8	14,3	22,240	15,5
- полупроводники.....	14,311	-45	9,5	16,631	16,6
Промышленная электроника.....	22,593	-6,5	15	28,171	23,6
Ср-ва мобильной связи, телефоны.....	9,987	22,2	6,6	13,619	38,2
Компьютеры.....	11,068	-23,8	7,4	12,941	15,1
Прод. общего машиностроения.....	7,219	-0,9	4,8	9,256	10,4
Точное машиностроение.....	1,247	-3,9	0,8	508	-11,9
Автомобили.....	13,319	0,8	8,9	14,779	10,9
- пассажирские.....	12,029	1,1	8	13,467	11,9
Судостроение.....	9,698	17,9	6,4	10,867	9,7
Легкая промышленность.....	25,081	-11	16,7	24,146	-1,9
Пластмассы.....	2,488	-8,7	1,7	2,244	-12,1
Шины и покрышки.....	1,426	0,3	0,9	1,383	-7
Кожа и меха.....	1,361	-9	0,9	1,135	-10
Текстильные изделия.....	15,734	-14,5	10,5	15,674	-2,5
- текстильные нити.....	1,276	-17,1	0,8	1,392	9,7
- швейные изделия.....	5,183	-14,2	3,4	4,938	-6,5
- ткани.....	8,584	-13,9	5,7	8,666	-2
Обувь.....	702	-12,1	0,5	577	-17,8
Детские игрушки.....	179	-12,9	0,1	159	-11,6
Сырье и первичные продукты.....	4,154	-14,1	2,8	3,984	-3,1

Источник: министерство торговли, промышленности и энергетики РК

Удельный вес первых 5 перечисленных выше товарных групп (полупроводники, автомобили, средства мобильной связи и продукция судостроения) составил на конец 2002г. 41,6% (38,7% за 2001г.) от стоимости всего экспорта РК. Доля в экспорте РК первых 10 товаров, включая нефтехимические продукты, стальной прокат, одежду, бы-

товые приборы и ткани из синтетических волокон, составила 59,3% (54,1% — за 2001г.).

Экспорт продукции тяжелой и химической промышленности вырос за 2002г. на 10,4%, несмотря на то, что экспорт нефтепродуктов сократился на 18,1%. Основной вклад в увеличение экспорта данной группы товаров внесли: химпродукция (рост 7,7%), продукция нефтехимии (рост 10,4%). Экспорт легпрома сократился на 1,9%, в основном за счет уменьшения экспорта текстильной продукции (2,5%).

Сократился южнокорейский экспорт в Японию — на 8,1%, в Центральную и Южную Америку — 8,6%. Вырос экспорт в Китай — на 29,6%, страны ASEAN — 12,2%, в США — на 3,9%, в страны Евросоюза — на 9,1%, в страны СНГ — на 1,9%. Удельный вес экспорта РК в США в 2002г. составил 20,2% от всего южнокорейского экспорта, в Китай — 14,4%, в Японию — 9,4%.

Экспорт РК по важнейшим регионам мира,

на 25 дек. 2002г., в %

	2000г.		2001г.		2002г.	
	за год	I пол.	янв.-дек.	I пол.	янв.-дек.	
США.....	27,6	-8,8	-17	-1,2	3,9	
EU.....	15,7	-7,2	-16,2	-4,6	9,1	
Япония.....	29	-7,3	-19,4	-22,6	-8,1	
Китай.....	34,9	6,2	-1,4	11,5	29,6	
ASEAN.....	14,2	-14,5	-18,3	6,5	12,2	
APEC.....	25	-7,9	-15	-0,3	8,1	
NAFTA.....	28,1	-8,8	-16,6	-0,3	4,1	
CIS.....	7,5	35,7	24,7	0,8	1,9	
Центр. и Юж. Америка.....	8,4	19,3	3,8	-20	-8,6	

Источник: министерство торговли, промышленности и энергетики РК

Тенденции изменения товарной структуры импорта РК (CIF), в млн.долл.

	2001г.		2002г.		
	рост,%	доля,%	рост,%	доля,%	
Импорт в целом.....	141,098	-12,1	100	123,496	4,4
Сырьевые продукты.....	73,710	-9,6	52,2	61,871	-0,6
Товары производств. назначения.....	51,701	-19,4	36,6	45,547	5,7
Потребтовары.....	15,687	5,6	11,1	15,470	23,1
С/х и морские продукты.....	11,690	2,1	8,3	10,170	13,1
- сельскохозяйственные продукты.....	8,383	-0,1	5,9	5,153	4,7
- зерновые.....	1,860	-1,6	1,3	554	-1,5
- продукция лесного хозяйства.....	1,658	0,3	1,2	1,729	17,6
- морепродукты.....	1,648	17,7	1,2	1,532	16,2
Минеральное сырье.....	28,898	-12,5	20,5	29,892	-9,4
- сырая нефть.....	21,368	-15,3	15,1	15,665	-15,4
- металлические руды.....	4,564	-9,7	3,2	3,499	-2,6
Промышленная химия.....	28,135	-4,3	19,9	14,247	8,1
Текстиль.....	4,760	1,6	3,4	4,727	16,2
- нити, пряжа.....	1,412	-6,9	1	1,246	3,9
- ткани.....	1,242	-12,8	0,9	1,158	4,1
- готовая одежда.....	1,943	22,9	1,4	2,199	36
Сталь, стальные заготовки и полуфабрикаты.....	10,315	-14,6	7,3	10,018	15,5
- сталь.....	5,769	-15,9	4,1	5,945	21,2
- металлозаготовки и п/фабрикаты.....	2,352	-4,3	1,7	3,872	7,6
Машиностроение.....	18,638	-17	13,2	15,209	-9,1
- точное.....	5,387	-23,2	3,8	1,822	-25,4
- транспортное.....	2,216	4,8	1,6	4,796	33,6
- пассажирский автотранспорт.....	250	61,2	0,2	483	135
- авиатехника.....	763	-20,8	0,5	1,221	48,2
Электрика и электроника.....	35,935	-20	25,5	33,043	5,7
- промышленная электроника.....	10,473	-21,6	7,4	10,325	-0,4
- электронные компоненты.....	21,088	-21	14,9	17,758	8,3
в т.ч. полупроводниковые чипы.....	15,684	-21,7	11,1	14,110	8,1
- бытовые электро-приборы.....	1,710	1,7	1,2	2,455	17,2
- тяжелое электро-оборудование.....	2,350	-12,9	1,7	2,228	4,8

Источник: министерство торговли, промышленности и энергетики РК

	Импорт энергоресурсов РК в 2000-02гг., %				
	2000г.		2001г.		2002г.
	стоим.об.	стоим.об.	измен.	стоим.об.	измен.
Сырая нефть	25.227	21.388	-15,2	19.072	-10,8
Нефтепродукты	6.195	5.732	-7,4	5.680	-0,9
Сжижен. прир. газ.....	3.785	4.030	6,5	3.817	-5,3
Уголь	2.105	2.254	7,2	2.506	11,2
Ядерное топливо	286	267	-6,4	283	29,2
Всего.....	37.584	33.623	-10,5	31.359	-6,7

Источник: министерство торговли, промышленности и энергетики РК

На 2003г. ожидается рост экспорта в стоимостном выражении в Китай на 16,2% (достигнет 27,3 млрд.долл.), в США — на 6,1% (34,8 млрд.долл.), в страны ASEAN — на 7% (19,9 млрд.долл.), в страны Евросоюза — на 6,3% (22 млрд.долл.).

В 2002г. импорт товаров производственного назначения увеличился на 11,5%, сырьё в целом — на 0,7% (для металлургической промышленности — на 23,7%, для химической — на 7,8%, а импорт энергоресурсов сократился на 6,7%), товаров потребительского спроса — на 23,4%, товаров полупроводниковой промышленности — 10%.

В 2002г. по сравнению с 2001г. произошло незначительное снижение импорта РК из США (удельный вес которых в общем объеме южно-корейского импорта за 2001 и 2002гг. составил 15,9% и 15,2%), незначительное увеличение импорта из Японии (18,9% и 19,6%) и более заметный рост (на 30%) импорта из Китая (9,3% и 11,4%).

Таможня

Во внешнеэкономической деятельности РК не существует серьезных ограничений, если только эта деятельность не затрагивает производство в целях нацбезопасности и обороны, а также не подпадает под лицензии и ограничения в области международного экспортного контроля, которые применяются в РК на основании местного торгового законодательства. Ограничения и изъятия перечислены в ежегодно публикуемом МТПЭ РК «Публичном уведомлении об экспорте и импорте товаров стратегического назначения» (или Public Notice on Export and Import of Strategic Goods в последней редакции от июля 2002г., этот перечень на английском языке раскрыт для публичного ознакомления в библиотеках KITA, KOTRA, FKI). Перечень описывает товары и технологии, входящие в списки экспортного/импортного контроля, исходя из соглашений, в которых РК участвует, об ограничении распространения оружия массового поражения группой стран-поставщиков ядерного оружия (NSG, ч. 1 и 2), включая «комиссию Цангера», основных элементов и контрольных списков «Вассенаарских соглашений» (WA), режима контроля за ракетными технологиями (MTCR) и обязательств (контрольных листов) в рамках «Австралийской группы» (AG) по контролю за распространением химического и биологического оружия и оборудования для производства продукции двойного назначения, которое может быть использовано для производства этих видов оружия против живых организмов.

Корея на 92% позиций товаров установила свои импортные тарифы исходя из переговоров Уругвайского раунда. Средний уровень тарифов в 2001г. в Кореи составил 7,9%. Пошлины на значительное число товаров сельского хозяйства и рыболовной промышленности остаются до сих пор высокими на уровне 30–100%. По инициативе ВТО

«ноль за ноль» Корея продолжает снижать тарифы до нуля на большинство товаров в следующих секторах промышленности: бумажной, металлургической, полупроводниковой, мебельной и оборудования для сельского хозяйства. Таможенные пошлины могут корректироваться каждые 6 мес. в размере плюс-минус 40% от установленного базиса. Правительство заранее информирует участников внешнеэкономической деятельности об изменении тарифов. Корея также использует «регулируемые тарифы» по группам из 4 цифр гармонизированной системы товаров для внешнеэкономической деятельности. Корректировка по этим группам может происходить один раз в год. В 2001г. Республика Корея сократила число групп по которым может происходить корректировка с 27 до 26 групп, из которых 20 составляют товары сельского хозяйства, лесной и рыбной промышленности.

В соответствии с Соглашением по информационным технологиям Корея снижает до нуля тарифы на 203 вида оборудования телекоммуникации и информации. Снижение большинства тарифов было проведено в 2000г., однако для 10 категорий других товаров снижение тарифов предстоит еще провести (6 в 2002г. и 4 в 2004г.).

Превращение Республики Корея в основной центр обработки грузов в Северо-Восточной Азии рассматривается южнокорейским руководством в качестве одной из приоритетных задач развития страны.

В решении этой задачи большая роль отводится Таможенной службе Кореи (ТСК), призванной создать привлекательные экономические условия для иностранных компаний. Принят ряд новых законодательных актов, регулирующих таможенную деятельность и повышающих ее эффективность. В дек. 2000г. были одобрены поправки к Закону о таможене, ранее в 1999г. принят Закон о создании и функционировании свободных таможенных зон (СТЗ) для международных центров обработки грузов, а также поправки к Закону о привлечении инвестиций. В 2000г. было либерализовано валютное обращение в стране.

Таможенная служба Кореи: Важнейшие результаты деятельности за последний период.

1. Создание свободных таможенных зон (СТЗ). Целью создания СТЗ было стремление адаптировать таможенную систему под более сложную и эффективную инфраструктуру современных промышленных районов. СТЗ применяются в специально назначенных районах, где обычный Закон о таможене не действует. Компании в этих зонах пользуются многочисленными преимуществами, в т.ч. частичным освобождением от налогов путем избежания процедур таможенной очистки. Им разрешаются ввоз, перемещение груза и его обработка без ограничений. В целях непрерывности потока товаров внутри зоны компании пользуются льготами на таможенный налог, НДС и прямые налоги, включая корпоративный налог. В дальнейшем они полностью освобождаются от процедуры таможенного декларирования. В качестве СТЗ функционируют порты Пусан (Busan) и Квангъян (Kwangyang), планируется превратить в СТЗ Инчхонский аэропорт.

2. Создание комплексных районов временного таможенного хранения (КРВТХ). В то время как СТЗ действуют в рамках специального закона, КРВТХ функционируют в рамках обычного Закона о таможене. Данные районы используются тог-

да, когда весь процесс в отношении импортных товаров от их производства, переработки и хранения до демонстрации и продажи осуществляется без налоговых отчислений. Данная система позволяет комплексно распоряжаться импортными товарами без ограничения по времени на хранение и упрощает таможенные процедуры, внося вклад в гибкость и непрерывность материально-технического снабжения предприятий. 5 мест определены в качестве КРВТХ: восточный причал порта Пусан-Камчхын (Busan Gamchun Port), Ulsan Hyundai Heavy Industry, Korean Air Kimhae Factory, Wolsan in Yonki-kun Chun-nam и промышленный комплекс в Чони (Jeonee). Число компаний, действующих в этих районах, достигло 26 и постепенно увеличивается.

3. Упрощение таможенных процедур для транзитных грузов. В интересах превращения Кореи в региональный центр Северо-Восточной Азии по обработке грузов большое внимание уделяется привлечению в страну международных транзитных грузов. Таможенная служба Кореи последовательно проводит политику упрощения процедур таможенной декларации. ТСК упразднила ряд занимающих большое время необязательных задач и в значительной мере упростила процесс декларации транзитных грузов в портах захода и убытия. В результате доля транзитных грузов в общем объеме оборота южнокорейских морских портов увеличилась с 27% в 2000г. до 32,2% в 2001г., а аэропортов с 46,6% до 47,4%.

4. Компьютеризация таможенных процедур и снижение технических затрат. Для снижения технических затрат, которые в Корее были значительно выше чем в США или Японии, ТСК внедрила проект компьютеризации таможенных процедур. В результате все действия, имеющие отношение к таможне были компьютеризированы: от экспортно-импортной очистки и проверки грузов до выведения результатов. **Корея является единственной страной в мире, которая внедрила 100% компьютеризацию таможенных процедур.**

В случаях экспорта проверка соответствия проводится по экспортной декларации через компьютер, что занимает в среднем 2 минуты. Данная система работает 24 часа в сутки.

Для содействия импортной очистке КТС применила несколько мер. «Систему очистки импорта до захода в порт», которая позволяет немедленно освобождать грузы в процессе их разгрузки, т.к. процесс очистки завершается еще до прибытия. «Систему немедленного освобождения в порту». Ее назначение – проводить немедленную очистку контейнерных грузов в порту прибытия, что позволяет доставлять 70% контейнерных грузов напрямую к месту назначения. Это также дает возможность доставлять импортные грузы для импортной очистки в КРВТХ, расположенные непосредственно вблизи предприятий. Для того, чтобы свести к минимуму препятствия для быстрой очистки импорта, на стадии декларации проверяются только основные параметры, тогда как более сложные задачи решаются после очистки.

84 административные структуры и профильные организации, такие, как Корейский комитет по продуктам и медикаментам, Служба карантина, банки подсоединены к единой электронной сети, в рамках которой проверяется не только соответствие грузов карантинным требованиям, но и про-

изводится уплата налогов посредством банковских переводов, что делает посещение клиентом таможни необязательным.

В результате время, необходимое для очистки импорта, сокращено – с 7 часов в 1997г. до 2,5 часов в 2001, что на 4 часа меньше параметров, рекомендованных UNSTAD. Весь процесс от захода в порт до окончательного растаможивания и освобождения грузов в 2001г. стал занимать всего 8 дней по сравнению с 15 днями в 1997г. С завершением компьютеризации таможенных процедур снижение технических затрат на таможню составило 2 млрд.долл. в год по сравнению с «докомпьютерной эрой» (до 1993г.).

АТЭС-ВТО

Правительство РК большое внимание уделяет вопросам обеспечения своей энергетической безопасности и диверсификации источников углеводородов. В этих целях корейская сторона предпринимает активные шаги в проработке Иркутского газового проекта, который предполагает строительство газопровода с Ковьктинского газоконденсатного месторождения через территорию Китая в РК. Предполагается, что поставки газа в РК начнутся с 2008г. в объеме 10 млрд.куб.м. ежегодно. По мнению корейской стороны, сотрудничество с Россией в рамках этого проекта позволит снизить уровень зависимости страны от поставок этого энергоносителя из стран, являющихся традиционными партнерами (Малайзия, Индонезия, Оман, Катар).

В долгосрочной перспективе РК не исключает для себя рассмотреть вопрос об импорте природного газа и с месторождений на шельфе о-ва Сахалин, разрабатываемых в рамках проектов «Сахалин-I» и «Сахалин-II». РК проявляет заинтересованность также к расширению круга поставщиков других сырьевых товаров за счет развития экономического сотрудничества с регионами Сибири и Дальнего Востока России. По мнению представителей правительственных кругов РК, реализация проекта по воссоединению ТКЖД с Транссибом обеспечит корейским компаниям прямой доступ к источникам минеральных ресурсов и позволит успешно конкурировать с Японией и Китаем на российском рынке.

В интересах обеспечения своей экономической безопасности РК важное значение придает развитию торгово-экономических связей с Северной Кореей. Здесь полагают, что проработка инвестиционных проектов (строительство технопарка в г.Кэсоне, возможное участие в развитии специального района в г.Синьчжу, создание туркомплекса в горах Кымгансан, воссоединение ТКЖД) на территории КНДР, рост двусторонней торговли, оказание гуманитарной помощи позволят сократить до минимума вероятность возникновения на корейском полуострове военного конфликта. Это должно явиться важнейшим фактором дальнейшего развития экономики РК и привлечения иностранных инвестиций.

В долгосрочной перспективе меры, принимаемые РК по инвестированию в северо-корейскую экономику и поддержанию ее в стабильном состоянии, по оценкам корейских экспертов, является основой безболезненной адаптации двух экономических систем после возможного объединения двух корейских государств.

Наряду с решением стратегически важных задач по завершению реструктуризации в финансовом и крупном частном секторе страны, правительству Республики Корея (РК) в 2002г. пришлось предпринять ряд практических мер с целью оздоровления нацэкономики путем стимулирования внутреннего потребления и диверсификации географии внешней торговли РК. Важная роль в этом процессе отводилась крупным региональным форумам — АТЭС, АСЕАН, АSEM, а также решению проблем дальнейшей открытости внутренних рынков и либерализации национальных режимов торговли и инвестиций в странах-участницах ВТО и ОЭСР.

На саммите «АСЕАН+3» в нояб. 2002г. обсуждалась возможность подписания между РК и АСЕАН соглашения о свободной торговле. В конце дек. 2002г. проведено заседание правительства РК, на котором был рассмотрен вопрос политики государства в отношении подписания соглашений о свободной торговле со странами АСЕАН. На заседании правительства было решено, что такие соглашения должны быть подписаны (аналогично соглашению с Чили) с Японией и Сингапуром. Следующие в списке идут США, Таиланд, Мексика, Австралия и Новая Зеландия. РК пока воздержится от подписания соглашений о свободной торговле со странами, у которых сельхозпродукция составляет значительный объем их экспорта. Это продиктовано необходимостью защиты внутреннего производителя с/х продукции. В 2003г. РК планирует увеличить на 2 млн.долл. и довести до 5 млн.долл. свое участие в совместных проектах РК-АСЕАН в различных областях промышленности, включая информационные технологии, телекоммуникации.

Участие в многосторонних переговорах ВТО. 4 межминистерская встреча (нояб. 2001г. в г.Доха, Катар) приняла Декларацию о возобновлении нового этапа многосторонних переговоров в ВТО. Достигнута договоренность, что эти переговоры пройдут в течение 3 лет. Как одно из достижений в ходе двухлетней подготовки к возобновлению переговоров в ВТО, южнокорейская сторона считает включение в их повестку дня вопросов пересмотра действующих многосторонних соглашений (по вопросам антидемпинга и противодействия использованию госсубсидий), либерализации условий торговли с/х продуктами, установления новых правил, связанных с защитой окружающей среды и биологического разнообразия и некоторых другим проблем многостороннего характера. Более совершенный контроль за антидемпинговыми инициативами будет способствовать Южной Корее, наряду с Китаем, более всего подверженной таким расследованиям со стороны стран-членов ВТО и, в первую очередь, США, рассматривающих антидемпинговые правила как инструмент защиты не всегда конкурентоспособных сегментов своего внутреннего рынка. Здесь ожидают, что более широкая открытость с/х сектора приведет к негативным последствиям для местного фермерства. Выработка многостороннего инвестиционного соглашения также на руку Южной Корее и будет способствовать созданию благоприятных условий для инвестиций в нацэкономику (при том, что большинство развивающихся стран сопротивляется выработке унифицированных правил инвестиций и выступает за сохранения преимуществ,

связанных с низкой себестоимостью производства и дешевой рабочей силой в своих странах), однако рыболовная отрасль определенно пострадает вследствие отмены квот и госсубсидий (700 млрд. вон в год).

В Сеуле положительно оценивается новый раунд многосторонних переговоров по либерализации мировой торговли и оказания услуг, что позволит экспортно-ориентированной южнокорейской экономике обеспечить дополнительный прирост ВВП на 3-4% в год.

Связи с Китаем

Беженцы из КНДР в Китае. В середине марта 2002г. в Пекине второй раз за год имел место случай, когда группа граждан КНДР, воспользовавшись растерянностью охраны, проникла в иностранное диппредставительство (посольство Испании) и добилась удовлетворения своего требования переправить их в Южную Корею. В прошлый раз 7 чел. (члены одной семьи) проникли в офис УВКБ и добились, чтобы их вывезли в Сеул через третью страну.

На этот раз 25 чел. разного социального положения (от низового партийного работника до рабочего и крестьянок из бедного района) приняли участие в этой акции с помощью гражданина ФРГ — некоего «активиста» Воллерстена, который спланировал проникновение в посольство и руководил им, а также последующей работой со СМИ. Воллерстен ранее работал в КНДР и, по его словам, проникся жалостью к судьбе северокорейцев, страдающих от жестокости своего правительства. Он работает на расположенную в Токио неправительственную организацию Life fund for North Korean refugees.

Ранее многие из этих людей уже незаконно переходили из Северной Кореи на территорию КНР (причем некоторые — неоднократно), но китайские власти возвращали их северокорейским властям. На территории КНДР некоторых лиц, переданных властями Китая, по их словам, ждало наказание в виде направления на исправительные работы (на срок менее года). По их заявлениям, из лагеря трудового перевоспитания «трупы умерших от голода ежедневно вывозят целыми грузовиками».

Чтобы добиться выполнения своих требований, группа лиц, проникшая на территорию испанского посольства, заявила, что у некоторых из них имеется яд, который будет использован, если им не будет предоставлена возможность выезда в РК.

Признаков, свидетельствующих о том, что в КНДР их могло ждать преследование по признаку расы или национальности, вероисповедания, пола или языка (согласно Конвенции по беженцам 1951г., «беженцами» в юридическом смысле признаются только те лица, которые имеют обоснованные опасения подвергнуться преследованиям именно по этим квалифицирующим признакам) не было обнаружено ни самими «беженцами», ни представлявшей их НПО, ни китайцами, ни западными СМИ, которые поспешили ухватиться за сенсацию и подробно «разматывали» этот вопрос. Остается заключить, что данная группа лиц является по критериям УВКБ «экономическими мигрантами», пытающимися переехать в другую страну в поисках лучшей доли. Об этом же свидетельствует то, что 11 чел. из состава группы — дети, ко-

торые вряд ли могут подвергаться преследованию по признакам политических убеждений, религии и т.д.

На этот раз представительство УВКБ в Пекине не позволило себе выступить с заявлениями, что северокорейцы являются «беженцами» и вообще вело себя довольно тихо. Вероятно, дала себя знать проведенная китайскими юристами просветительская работа. Они после прошлого случая объяснили подчас излишне энергичному представителю УВКБ, что определение того, является ли данное лицо «беженцем» — это прерогатива властей того государства, на территорию которого эти лица прибыли, а не «технических» сотрудников управления Верховного комиссара.

Нынешний инцидент был урегулирован быстро и без скандала. На следующий день премьер Госсовета Чжу Жунци во время пресс-конференции дал понять, что решение, устраивающее мигрантов, может быть найдено, и призвал журналистов не нагнетать эмоции. Испанцы провели переговоры с властями Южной Кореи и те, естественно, согласились принять «страдающих соотечественников», исходя из гуманитарных мотивов (хотя президенту Ким Дэ Джуну не с руки иметь лишний «раздражитель» в отношениях с Пхеньяном). Китайские власти постарались по возможности уклониться от решения вопроса, предоставив это заинтересованным сторонам. В итоге группа северокорейцев на автобусе была отведена в аэропорт и погружена на самолет, направляющийся на Филиппины (как и в прошлый раз), откуда они с минимальной пересадкой вылетели в Сеул.

В особенности эмоциональный подход проявило общество «Медики без границ», которое поступает несколько экстравагантно, требуя прекратить оказание продовольственной помощи Северной Корее. По утверждениям этого НПО, продовольственная помощь, поступающая в КНДР по линии ВПП, складывается для военных нужд и не поступает голодающим. В результате такой сознательной политики, заявляет МБГ, за последний год вымерло 4,5 млн.чел. населения КНДР из 17, 5 млн. в 2000г. (т.е. 1/4 всего населения), благодаря чему в КНДР и улучшилась ситуация с продовольствием — едоков осталось немного. По утверждениям «МБГ», при раздаче продовольствия власти КНДР руководствуются «классовым критерием», не выдавая зерновых представителям «враждебного класса» и «колеблющегося класса», оставляя им возможность умирать с голоду. Продовольствие же выдается только семьям, лояльным к режиму.

МБГ обращает внимание на то, что власти КНДР отказывают Всемирной продовольственной программе в возможности проверить, каким конкретно местностям и каким конкретно людям выдается продовольствие и не соглашаются на «проверки по запросу».

Вопрос о беженцах из КНДР имеет тенденцию перерасти в проблему для китайских властей. Специфика вопроса заключается в следующем. К территории КНДР примыкает Янбянь-корейский автономный округ, значительную часть населения которого представляют корейцы, переселенные в эти места Маньчжурии японскими оккупационными властями. Они оказывают покровительство тем, кто незаконно переходит границу и стремится осесть на территории Китая, исходя из жалости, национальной или фамильной солидарности. В

Янбянь-корейском АО на каждый день находится от 100 до 300 тыс.чел. незаконных мигрантов, которые обживают на территории КНР, осваивают начатки китайского языка, чтобы затем покинуть территорию АО и отправиться в поисках лучшей жизни в другие места Китая.

Случившееся станет поводом для раздражения Пхеньяна, для которого неприятен сам факт бегства граждан КНДР из чуждого «рая». Признаки этого уже начали появляться, но открыто проявлять свои эмоции северокорейцы вряд ли будут. Что касается южнокорейских властей, они хотели бы урегулировать этот вопрос «по-тихому», поскольку у них нет заинтересованности в притоке населения с Севера.

Связи с КНДР

Соединение железных дорог РК и КНДР. 28 окт. 2002г. мэрия Пусана устроила для генконсулов КНР, РФ и Японии встречу «за круглым столом» с представителями Пусанского государственного университета для обсуждения темы «Железнодорожный путь и экономик Северо-Восточной Азии».

Исследователь этой темы профессор экономического факультета Лим Чон Дык в своем докладе в структуру Железного шелкового пути (ЖШП) включил транскорейскую, транссибирскую, транскитайскую и трансмонгольскую ж/ж магистрали с выходом на Среднюю Азию и Европу, а также на Японию в случае сооружения подводного тоннеля через Корейский пролив.

Важнейшей политической целью создания ЖШП он назвал «решительное содействие необратимым реформам» в КНДР с целью, по его выражению, «таяния ледяных гор на Севере». В более глобальном плане реализация проекта повлияла бы на ускорение интеграционных процессов в СВА и расширение экономического взаимодействия и гуманитарных обменов между Европой и Азией, способствовала бы улучшению хозяйственного положения в ныне слаборазвитых регионах, к которым выступавший отнес Северную Корею, северо-восток Китая, Сибирь, Среднюю Азию. Город Пусан как ключевой пункт магистрали должен тогда стать значительно ближе к осуществлению своей задачи превратиться в крупный международный центр.

После окончания мероприятий по воссоединению железных дорог Севера и Юга торговля между двумя Кореями может увеличиться в 10 раз по сравнению с уровнем 2001г. (400 млн.долл.). Однако и расходы на эти мероприятия ожидаются огромные — не менее 44 трл.ю.к.вон, причем львиная доля уйдет на модернизацию находящихся сейчас в плачевном состоянии северокорейских дорог. Необходимо решить много важных проблем технического характера: согласование систем управления железных дорог, прокладка второй колеи там, где ее сейчас нет, разница в ширине колеи (узкая в Кореи и Китае, широкая в России), степень электрификации (79% в КНДР, 21% в РК).

Отвечая на вопросы о роли Пусана в будущем проекте, о подготовке в городе к его осуществлению, Лим Чон Дык сказал, что основной терминал будет находиться здесь, а не в каком-либо другом порту (назывался также Кванъян), поскольку в РК только Пусан обладает достаточной инфраструктурой. Особых работ по расширению пусанского ж/д узла для нужд ЖШП не ведется, не существу-

ет и организационной структуры по изучению и реализации проекта на городском уровне. По мнению профессора, все необходимые технико-экономические расчеты и другие мероприятия будут проведены «в присущем корейцам быстром темпе» после принятия политических решений.

В том, что для осуществления ЖКП нужна прежде всего политическая воля, участников проекта, особенно Пхеньяна, были согласны все присутствовавшие на встрече. По словам генконсула Японии Т.Абе в его стране сейчас мало интересуются конкретикой ЖШП, поскольку крайне низким является уровень доверия к северокорейскому режиму. По этой же причине, отметил японский дипломат, настороженно к проекту относятся и в США.

Генконсул КНР Чжао Дон Гун сказал, что даже если политические условия уже сейчас созреют, вряд ли вскоре пойдут поезда с грузами и пассажирами в сторону Китая, т.к. состояние железных дорог КНДР тяжелое. На вопрос, будет ли Пекин помогать в решении этой проблемы, китайский дипломат ответить затруднился.

Директор департамента культуры и туризма мэрии Хон Ван Сик высказал мнение, что построить тоннель из Японии в Корею удастся не раньше, чем интеграционные процессы в СВА сравняются с достижениями объединенной Европы в этой области.

Межкорейское торгово-экономическое сотрудничество. Межкорейский внешнеторговый товарооборот за 7 мес. 2002г. составил 241,3 млн.долл., что на 8,6% выше аналогичных показателей за пред.г. Южнокорейский импорт достиг 103,8 млн.долл. (увеличение на 37,6%) и в основном состоял из традиционной номенклатуры — продукции сельского хозяйства и рыболовства, металлоизделий и текстиля. Экспорт в КНДР сократился на 6,3% — до 137,5 млн.долл. Основными позициями были удобрения и химпродукция, рис и продукты питания, машины и оборудование, а также давальческое сырье для текстильпрома. Положительное сальдо в пользу Южной Кореи составило 33,7 млн.долл.

Всего в торговых операциях с обеих сторон было задействовано 342 фирмы. Из них 89 — в операциях с давальческим сырьем. Стоимость таких операций составила 64,7 млн.долл. (34,9 млн.долл. и 29,8 млн.долл. по импорту и экспорту соответственно).

Общая сумма неторговых межкорейских операций составила 105,4 млн.долл., в т.ч. на реализацию проекта КЕДО по сооружению АЭС на ЛВР — 33,04 млн.долл., Кымгансанского проекта — 4,15 млн.долл., прочих проектов — 5,46 млн.долл. На гуманитарную помощь истрачено 60,7 млн.долл. Эта сумма равняется 25,2% общего товарооборота и 57,6% некоммерческих операций.

При сохранении тенденции и темпов роста объемов межкорейской торговли есть основания полагать, что в 2002г. будет повышен рекордный показатель товарооборота 2000г. — 425 млн.долл., тем более что в торгово-экономическом взаимодействии Юга и Севера появляются новые направления и формы: соединение ж/д и автомобильных переходов на обоих побережьях полуострова, строительство индустриального комплекса «Кэсон», допуск южнокорейских рыбаков в ИЭЗ КНДР в Японском море, начало совместных работ по раз-

работке северокорейских полезных ископаемых. Этому же будут содействовать договоренность о подписании соглашения в области морского транспорта с целью упразднения «разрешительно-го» порядка захода судов в порты Севера и Юга.

Освоение пилотного проекта совместных работ полезных ископаемых на территории КНДР — обустройство графитового рудника Енхо потребует 4,2 млн.долл. Общий экономический эффект от индустриального комплекса в Кэсоне оценивается в 6,6 млрд.долл. с созданием 60 тыс. новых рабочих мест, из них 22 тыс. — в Южной Корее.

Продолжение традиционных проектов, а также новые начинания все больше требуют развития межкорейского коммуникационного бизнеса. На авг. 2002г. южнокорейские фирмы уже вложили 8,73 млн.долл. в совместные проекты в области информационных технологий. Корейскими сторонами эксплуатируются 56 линий телефонной связи, в т.ч. 26 — для межкорейских переговоров, 16 — на площадке строительства атомной станции, 11 — для Кымганского проекта и 3 — для авиадиспетчеров.

Опрос южнокорейского делового мира относительно планов сотрудничества с КНДР в торгово-экономической и инвестиционной сферах продемонстрировал, что 90% респондентов предпочитают занимать выжидательную позицию из-за непредсказуемости северокорейских властей и неопределенности с перспективами продолжения экономических реформ на Севере. 11% из ста основных южнокорейских фирм, объявивших о своих претензиях на работу в КНДР, подтвердили свои намерения инвестирования на Север в ближайшие 2 года.

КУБА

Иноинвестиции

Одной из новых форм привлечения международных капиталов на Кубу, развитие которой кубинцы считают необходимым, являются Инвестиционные фонды. Куба заметно отстает от крупных латиноамериканских государств по числу действующих на ее территории иностранных фондов и размеру их активов. Основными среди них являются Beta Gran Caribe, Commonwealth Development и Dynafund. Они имеют на Кубе свои представительства и совместные с кубинцами фирмы, управляющие финансами фондов на Кубе. Инвестиционные фонды содействуют созданию СП не только в традиционных, но и в относительно новых сферах предпринимательской деятельности. Фонд Великобритании Beta Gran Caribe оказывал финансовую поддержку при создании совместных предприятий в сфере недвижимости. Несмотря на незначительный объем средств, имеющих у фондов, они должны способствовать осуществлению структурных изменений в экономике.

2002г. явился годом консолидации деятельности в сфере иноинвестиций, благодаря которым было получено 200 млн.долл. Отмечался селективный подход к выбору иностранных партнеров, были утверждены только те инвестиции, в которых существует необходимость. Точка зрения кубинского руководства заключалась в том, что инвестиции иностранного капитала должны служить в ка-

честве дополнения для покрытия нужд промсектора и предприятий.

Заметны изменения в области финансирования путем выпуска ценных бумаг, несмотря на то, что рынок в данной сфере пока еще в стране отсутствует. Возможность выпуска облигаций различными правительственными инстанциями уже практикуется, как в случае муниципальных облигаций, выпускаемых Старой Гаваной для финансирования реставрационных работ в этой части столицы и приобретаемых инвестиционными фондами. Эта практика может быть расширена на другие зоны, представляющие интерес с точки зрения экономики и туризма. Идет проработка вопросов, связанных с возможностью продажи акций СП на восточных рынках.

Иноинвесторы оценивают инвестиционный климат на Кубе как благоприятный и рассматривают экономику страны как перспективную с точки зрения капиталовложений.

Со II пол. 2001г. неблагоприятные внешние факторы привели к снижению деловой активности иноинвесторов на Кубе. Спад экономики хотя и не вынудил их покинуть страну, заставил сократить затраты, отложить планы по расширению сферы деятельности или модернизации.

Экспорт

Как и в предыдущие годы, важным направлением экономической политики Кубы в 2002г. продолжала оставаться внешнеэкономическая деятельность. Поиски источников иностранного капитала, технологий и доступа на внешние рынки являлись приоритетными направлениями деятельности в этой сфере.

Внешняя торговля продолжала играть важную роль в экономике Кубы. Совокупная доля внешнего сектора (экспорта и импорта) в ВВП страны превысила 23,6%. Однако коэффициент корреляционной связи между основными экономическими переменными оставался намного ниже единицы, что характерно для развивающейся страны. В 2001г. объемы товарного экспорта Кубы составили 1660 млн.долл., импорта — 4788 млн.долл. В 2002г. объем экспорта не изменился, составив 1661,5 млн.долл., импорт был равен 4838,8 млн.долл., отрицательное сальдо торгового баланса возросло до 3176,8 млн.долл.

При том, что объем внешней торговли Кубы в 2002г. возрос незначительно, Куба поддерживала торгово-экономические отношения более чем со 170 странами (в 2001г. — со 166). Однако, неблагоприятная конъюнктура на мировых рынках основных импортных и экспортных товаров (нефти и сахара) оказала отрицательное влияние на динамику внешнеторгового оборота.

Одновременно со стабилизацией уровня внешней торговли, сохранялось и даже несколько возросло отрицательное сальдо торгового баланса. Удельный вес экспорта и импорта в общем объеме товарооборота Кубы в 2002г. остался неизменным. Произошло снижение цен на экспортируемую Кубой продукцию в среднем на 25%, в то время как на импортируемую страной продукцию цены увеличились на величину, превышающую 50%.

Общий объем внешнеторгового оборота в 2002г. превысил 6,5 млрд.долл. Доля экспорта в 2002г. составила чуть выше четверти в общем объеме внешнеторгового оборота. Такие товары, как

сахар, никелево-кобальтовый концентрат, табачные изделия, ром, морепродукты формировали 80% объемов всего кубинского экспорта. Экспорт нетрадиционной продукции (цитрусовые, металлопродукция, топливо, минералы, масла и биопрепараты) составлял 20%.

Доля импорта в 2002г. достигала 3/4 от общего объема товарооборота. Из него на сырую нефть и нефтепродукты приходилось 22%, машины, оборудование и транспортные средства — 25%, продовольствие — 26%, различные готовые изделия — 15%, химтовары, включая удобрения — 12%.

Структура внешней торговли Кубы типична для развивающейся страны: в экспорте преобладает сырье, в импорте изделия высокой степени переработки и продовольствие. Основными торговыми партнерами Кубы в 2002г. были Венесуэла, Испания, Канада, **Россия**, КНР. В 2002г. экспортно-импортные операции осуществляли 450 кубинских предприятий.

В 2002г. вопросы повышения эффективности производства и снижения объема импорта за счет его замещения отечественной продукцией продолжали занимать важное место в экономической стратегии республики. Особенно наглядно эта тенденция проявилась в электроэнергетике, производстве цемента, никелево-кобальтового концентрата и в туризме. 100% производства цемента, 90% электроэнергии обеспечивалось с использованием отечественных энергоносителей. В 2002г. энергоносители стали широко применяться при добыче и переработке никелевых руд.

Предпринимались значительные усилия по расширению товарной номенклатуры и ассортимента экспорта. Активную работу в этом направлении проводит Центр развития кубинского экспорта при министерстве внешней торговли Кубы, который содействует продвижению и оказанию поддержки росту кубинского экспорта. В 2002г. возрос объем экспорта нетрадиционных товаров. Важное значение придавалось привлечению иностранного капитала «на контролируемой основе» в форме совместного предпринимательства.

В 2002г. продолжалась регистрация СП, действующих в 32 отраслях экономики. Количество контрактов по кооперированному производству в 16 секторах экономики, прежде всего в тяжелой (92) и легкой (83) промышленности достигло 270. На Испанию и Италию приходилось соответственно 116 и 57 как на наиболее представительные страны. Заключено 10 контрактов на управление с 7 странами, прежде всего в гостиничном бизнесе.

Число международных экономических ассоциаций к концу 2002г. достигло 403, из них 82 действуют за рубежом, в т.ч. 3 — в России. Лидирует Испания — 105, Канада — 60 и Италия — 57. Выручка от реализации ими товаров и услуг достигла 1943,4 млн.долл., экспорт составил 674,6 млн.долл. и доходы страны — 331,5 млн.долл.

Сумма прямых иноинвестиций на Кубе на конец 2002г. с момента их допуска превысила 5,93 млрд.долл., в т.ч. в 2002г. их объем составил 200 млн.долл. За время действия Закона №77 об иноинвестициях заключено 578 контрактов и 175 предложений отклонено. В 2002г. было зарегистрировано 24 предприятия с инокапиталом из 13 стран.

Основными отраслями привлечения иноинвестиций являлись туризм, базовая промышленность,

строительство, фармацевтика и другие отрасли промышленности. Страны ЕС продолжали лидировать среди инвесторов. На них приходилось 56% общего объема инвестиций. Ведущими инвесторами являлись Канада, Испания, Италия, Великобритания и Франция.

Деятельность на Кубе трех свободных экономических зон оказывает положительное влияние на рост объемов внешней торговли и инвестиций. За прошедший год количество иностранных торговых операторов, зарегистрированных в этих зонах, увеличилось с 240 (в 2000г.) до 350. Объем операций по экспорту кубинских товаров через свободные зоны страны в 2002г. несколько увеличился по сравнению с пред.г.

Таможня

Таможенные пошлины Кубы подразделяются на два вида: общий тариф — применяется к странам не членам ВТО в случае отсутствия двусторонних торговых соглашений с Кубой; тариф страны наибольшего благоприятствования — применяется к странам-членам ВТО, а также имеющим двусторонние торговые соглашения с Кубой. Максимальный таможенный тариф составляет 40% в общем случае и 30% для стран наибольшего благоприятствования.

На Кубе действуют преференциальные системы таможенных пошлин: для группы товаров, поступающих из развивающихся стран, входящих в глобальную систему торговых преференций: таможенные пошлины более низкие, чем для стран наибольшего благоприятствования. В соответствии с Соглашениями со странами-членами Латиноамериканской ассоциации интеграции (АЛАДИ) — Аргентина, Бразилия, Колумбия, Мексика, Уругвай, Боливия, Венесуэла, Перу, Эквадор, а также с Чили, на товары из этих стран также назначаются таможенные пошлины более низкие, чем для стран наибольшего благоприятствования.

В рамках АЛАДИ действует определенная система применения таможенных пошлин, которые зависят от уровня экономического развития страны. Наиболее высокоразвитые страны-члены АЛАДИ в торговле с менее развитыми партнерами предоставляют им дополнительную льготу в 20% от действующих таможенных пошлин.

Наиболее низкие тарифы применяются к сырьевым товарам или товарам, которые не производятся в стране, но предоставляют определенный интерес для кубинской экономики. Товары с наиболее низкими пошлинами, в среднем не превышающими 2,5%, для стран наибольшего благоприятствования — это рыба, морепродукты, растения, продукция цветоводства, фармацевтические товары, древесная масса и бумажно-картонажные отходы.

В среднем для стран наибольшего благоприятствования размер наиболее высоких пошлин достигает 30%, они распространяются на спиртные напитки и уксус, сигары и табачные изделия, мыло, моющие средства, обувные изделия и готовая одежда, а также предметы роскоши и товары, которые производятся в стране.

На Кубе существуют три основные группы таможенных тарифов: 5-10% для сырьевых товаров; 10-20% для полуфабрикатов; 20-30% для готовой продукции.

В 2002г. на Кубе действовали ввозные таможенные пошлины для стран наибольшего благоприят-

ствования, в т.ч. России, на: группа машин и оборудования — от 5 до 10%; легковые автомобили — 25%; шины — 10-15%; удобрения различных видов — от беспошлинного ввоза до 15-20% (для удобрений, имеющих 2-3 химических компонента); металлы и изделия из них — 5-10%; нефть и нефтепродукты — от беспошлинного ввоза до 3%; крепкие спиртные напитки — 30%; табачные изделия — 30%; кондитерская продукция — до 20%; продукты питания — до 30%; медикаменты — до 5%.

Куба пользуется льготами Общей системы преференций в следующих государствах: страны Европейского Сообщества, Чешская Республика, Швейцария, Болгария, Венгрия, Новая Зеландия, Канада, Норвегия, Австрия, Польша, Австралия, Япония.

Данная система предоставляет экспортерам кубинских товаров возможность иметь таможенные льготы для товаров, попадающих под действие данной системы и экспортируемых в указанные страны. По просьбе кубинских экспортеров Торговая палата Республики Куба выдает соответствующие сертификаты о происхождении товара (форма А).

Из 15 преференциальных схем, которые благоприятствуют кубинским товарам, наиболее часто применяется схема стран ЕС, на которые приходится большая часть кубинского экспорта. В меньшей степени данная схема используется с Японией, Канадой, Швейцарией и Норвегией.

Существует группа товаров, представляющих интерес для Кубы, которые не включены в преференциальные схемы в странах, их предоставляющих. Поэтому Куба принимает систематическое участие в двусторонних консультациях, проводимых по инициативе Специальной комиссии по преференциям Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Она ходатайствует перед всеми странами о включении определенных товаров в преференциальные схемы, а также о снижении преференциальных тарифов на другие товары, уже включенные в них.

В отношении товаров, импортируемых с Кубы, Россия предоставляет тарифные преференции в рамках Общей системы преференций в соответствии с «Соглашением об унифицированных правилах, определяющих происхождение товаров развивающихся стран при предоставлении тарифных преференций в рамках Общей системы преференций» 1980г.

Таможенные пошлины, установленные декретом-законом №124 от 12.10.90г., претерпели изменения, которые позволили значительно снизить тарифы и привести их в соответствии с экономической политикой и преобразованиями, проводимыми в стране в области внешней торговли.

Кубинская система таможенных пошлин состоит из двух разделов.

1) Общий тариф является наиболее высоким и применяется к странам, которые не являются членами ВТО или не имеют двусторонних торговых соглашений с Кубой. Уровень таможенных пошлин на основные товары: для сырья — 5-10%; для полуфабрикатов — 10-20%; готовой продукции — 20-40%.

2) Тариф страны наибольшего благоприятствования. Данный тариф применяется к странам, которые являются членами ВТО или имеют двусторонних торговых соглашений с Кубой.

Уровень таможенных пошлин на основные товары: наиболее низкие (до 5%) – сырьевые товары или товары, которые не производятся в стране, но представляют определенный интерес для кубинской экономики; наиболее высокие (достигают 20%) – спиртные напитки и уксус, сигары и табачные изделия, мыло, моющие средства, обувные изделия и готовая одежда, а также предметы роскоши и товары, которые производятся в стране. Так, на ввоз спиртных напитков на территорию Кубы применяются наиболее высокие таможенные пошлины (30%).

Расчет таможенных тарифов на Кубе осуществляется *ad valorem*, от стоимости товара CIF. На Кубе действуют две преференциальные системы:

1) устанавливаются таможенные пошлины, (более низкие), чем предусмотренные для стран наибольшего благоприятствования на товары, поступающие из стран (47-и), которые входят в Глобальную систему торговых преференций (развивающие страны);

2) устанавливаются таможенные пошлины, (более низкие), чем предусмотренные для стран наибольшего благоприятствования, по товарам, торговля которыми осуществляется на основе соглашений со странами-членами Латиноамериканской ассоциации интеграции (ALADI – Аргентина, Бразилия, Колумбия, Мексика, Уругвай, Боливия, Венесуэла, Перу и Эквадор). Наиболее высокоразвитые страны-члены ALADI в торговле с менее развитыми партнерами предоставляют им дополнительную льготу в 20% от действующих таможенных пошлин.

Куба пользуется льготами Общей системы преференций в следующих странах: ЕС, Чехии, Швейцарии, Болгарии, Венгрии, Новая Зеландия, Канады, СНГ, Норвегии, Австрии, Польши, Австралии, Японии. Куба предоставляет пошлинные льготы, установленные в Сводном списке IX ВТО.

Совместным постановлением минфина и министерства внешней торговли Кубы №5 от 17.05.96г. утверждена «Гармонизированная система наименований и кодификации товаров», которая является основой системы описания и кодирования товаров, используемой для определения мер госрегулирования внешнеторговой деятельности и ведения таможенной статистики.

Главным таможенным управлением совместно с министерством внешней торговли Кубы разрабатываются новые нормативно-правовые акты в области тарифного регулирования.

Внешэкономсвязи

В рамках российско-кубинской Межправительственной комиссии (МПК) создана рабочая группа по изучению возможности либерализации доступа российских и кубинских экспортных товаров на рынки наших стран. В ходе работы МПК целесообразно рассмотреть вопрос о возможности взаимных снижений таможенных пошлин на ряд конкретных товаров.

В 2002г. Республикой Куба были подписаны следующие наиболее важные межправительственные документы по торгово-политическим и экономическим вопросам.

Алжир-Куба. На X Заседании МПК подписаны Соглашения о сотрудничестве в рыбной промышленности и сельском хозяйстве.

Великобритания-Куба. Подписаны Соглашение по правовой помощи в судебной сфере, а также Протокол в области борьбы с болезнью СПИД.

Венесуэла-Куба. На III Заседании МПК подписан Договор о предоставлении таможенных льгот.

Вьетнам-Куба. На XX Заседании МПК подписаны документы о сотрудничестве, в т.ч. о поставках риса на Кубу и инвестиционное соглашение.

Гана-Куба. В ходе XI МПК подписан Договор о сотрудничестве в области науки и технологий, генной инженерии и биотехнологии, торговли и инвестиций, добывающий промышленности, энергетики и сельского хозяйства, а также в сфере строительства, туризма, культуры и спорта.

Иран-Куба. В ходе VIII Заседания МПК подписан ряд торгово-экономических соглашений, в т.ч. предоставление Кубе кредита на 20 млн.долл. на покупку иранского сырья, машин и оборудования.

Китай-Куба. Соглашения о сотрудничестве в области медицины (подготовка кубинских специалистов в Китае, передача китайских технологий, обмен информацией, а также организация кооперированного производства натуральных медикаментов). Договор о строительстве гостиниц.

Колумбия-Куба. На V Заседании МПК подписан ряд Соглашений о двустороннем сотрудничестве в 2002-04гг.

Малайзия-Куба. На I Заседании МПК подписаны Соглашения о двустороннем сотрудничестве в области биотехнологии, здравоохранении, совместном производстве медикаментов, торговле и информатике. Соглашение об экономическом сотрудничестве.

Тайланд-Куба. Соглашение об экономическом сотрудничестве.

Украина-Куба. Подписано Соглашение о сотрудничестве в области образования и науки, а также Соглашение по консульским вопросам.

Франция-Куба. Протокол о намерениях в области транспорта. Соглашение о двустороннем сотрудничестве в области здравоохранения, картографии, научных исследований на 3,2 млн. евро.

Фиджи-Куба. Соглашение об установлении дипотношений.

Япония-Куба. Соглашения о сотрудничестве в области сельского хозяйства, здравоохранения, образования и культуры. Соглашение по очистке акватории Гаванской бухты. Соглашение о реструктуризации госзадолженности.

Все аспекты социальной и коммерческой деятельности, присутствующие во внешней торговле и предпринимательской деятельности на Кубе, регулируются законодательными актами: конституция (с изменениями от июля 1992г.); Торговый кодекс от 28.01.1886г.; Закон №1303 от 26.05.76г. «О внешнеторговом Арбитражном суде»; закон №59 от 16.07.86г. «Гражданский кодекс»; закон №77 от 05.09.95г. «Об иноинвестициях»; закон №88 от 16.02.99г. «О защите национальной независимости и экономики»; декрет-закон №124 от 15.10.90г. «О таможенном тарифе»; декрет-закон №140 от 13.08.93г. «О внесении изменений в Уголовный кодекс» (отмена наказания за незаконный оборот инвалюты); декрет-закон №162 от 03.04.96г. «О таможенных зонах и промышленных парках»; декрет-закон №172 от 28.05.97г. «О Центральном банке»; декрет-закон №173 от 28.05.97г. «О банках и не-

банковских финансовых учреждениях»; декрет-закон №191 от 8.03.99г. «О международных договорах»; декрет-закон №198 от 08.11.99г. «О Внешторгбанке»; декрет-закон №214 от 24.11.2000г. «О залоге недвижимого имущества»; декрет-закон №226 от 06.12.2001г. «О Торговом регистре»; декрет-закон №227 от 08.01.2002г. «О госсобственности».

Принимаются новые нормативно-правовые акты правительства Кубы, министерств и ведомств, которые дополняют и разъясняют действующий порядок осуществления внешнеторговой, инвестиционной и хозяйственности на Кубе. В 2002г. были приняты следующие наиболее важные документы: постановление №9 от 28.04.2002г. Центробанка «О порядке открытия банковских счетов в СКВ физлицами»; постановление №2 от 11.02.2002г. Главного таможенного управления «О контроле за таможенным оформлением грузов и товаров, поступающих морским или воздушным транспортом»; постановление минфина и министерства внешней торговли №2 от 19.02.2002г. «Ставки ввозных таможенных пошлин на ряд импортных товаров на 2002г.»; постановление №8 от 14.05.2002г. Гл. таможенного управления «Правила временного ввоза и вывоза товаров, предназначенных для реэкспорта и реимпорта»; постановление №27 от 06.06.2002г. ЦБ Кубы «Порядок импорта и экспорта ценных металлов и драгкамней физлицами»; постановление №28 от 06.06.2002г. ЦБ Кубы «Порядок импорта и экспорта ценных металлов и драгкамней юрлицами»; постановление №16 от 09.08.2002г. Гл. таможенного управления «Об утверждении процедуры оценки товаров (личных вещей), ввозимых пассажирами на территорию страны»; постановление №19 от 14.10.2002г. Гл. таможенного управления «О порядке таможенного осмотра товара»; постановление №230 от 29.10.2002г. минюста «Регламент Торгового регистра».

В соответствии с постановлением совмина №2821 от 28.11.94г. министерство внешней торговли обеспечивает непосредственно реализацию задач государственной внешнеторговой политики, разработку и проведение мер, связанных с регулированием внешнеторговой деятельности, осуществляет контроль за внешнеторговыми операциями страны и всех ведомств, уполномоченных для их осуществления.

В качестве участников внешнеторговой деятельности могут выступать кубинские юридические лица, уполномоченные к проведению операций по экспорту и импорту и зарегистрированные в Национальном реестре экспортеров и импортеров Торговой палаты. Кубинские внешнеторговые организации и учреждения могут осуществлять импортные и экспортные операции только по Перечню товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, одобренной министерством внешней торговли.

Принципы госрегулирования туристической деятельности заключается в том, что государство признает туристическую деятельность одной из приоритетных отраслей нацэкономики, содействует туристической деятельности и создает благоприятные условия для ее развития. Действующее законодательство определило некоторые методы госрегулирования туристической деятельности, где на первом месте стоит правовое обеспечение

отношений в сфере туристической индустрии. Кубинское государство стремится привлечь на свой рынок иностранные туристические агентства. При Торговой палате работает Национальный регистр туристических агентств.

В рамках правового регулирования потребительского рынка и общественного питания действуют нормативные акты министерства внутренней торговли Кубы, которые определяют классификацию услуг потребительского рынка и общественного питания, общие требования к качеству услуг и обязательные требования по безопасности услуг, оказываемых в сфере общепита.

Услуги общепита предприятий различных типов и классов должны соответствовать требованиям безопасности и экологичности, целевому назначению и предоставляться потребителям в условиях, отвечающих требованиям действующих нормативных документов.

Услуги потребительского рынка и общественного питания, а также условия их предоставления должны быть безопасны для жизни и здоровья потребителей, обеспечивать сохранность их имущества и охрану окружающей среды.

Куба является членом ВТО, Всемирной таможенной организации и ряда других международных экономических организаций.

Куба принимает активное участие в международных соглашениях – Парижской конвенции и Мадридском протоколе – связанных с промышленной собственностью. Подписано соглашение с Всемирной организацией индустриальной собственности. В рамках ООН Куба подписала различные конвенции по туризму, торговле, гражданской авиации, защите окружающей среды. Куба принимает участие в переговорах, проводящихся по инициативе Специальной комиссии по преференциям при ООН (ЮНКТАД).

Республика Куба присоединилась в качестве полноправного члена к Договору об экономическом взаимодействии в ALADI – Латиноамериканской ассоциации интеграции. В рамках ALADI действует определенная система применения таможенных пошлин, которые зависят от уровня экономического развития страны. Наиболее высоко развитые страны-члены ALADI в торговле с менее развитыми партнерами предоставляют им дополнительную льготу в 20% от действующих таможенных пошлин.

Подписано Торговое соглашение между Кубой и организацией Общего рынка стран Карибского бассейна (КАРИКОМ). Соглашение способствует укреплению сотрудничества в таких сферах, как торговля, культура, спорт, сельское хозяйство, рыболовство и наука.

Внешнеторговый Арбитражный суд работает при Торговой палате в соответствии с Законом №1303 от 26.05.76г. и является постоянно действующим арбитражным институтом, рассматривающим споры, возникающие из экономических, научно-технических и гражданских отношений между организациями разных государств. Арбитражный суд принимает к рассмотрению споры при наличии соглашения между сторонами о передаче уже возникших или могущих возникнуть в будущем споров этому арбитражному суду, а также все споры, которые стороны обязаны передавать в данный арбитражный суд в соответствии с международными соглашениями. Решение, вынесенное

арбитражным судом, является окончательным и обжалованию не подлежит. Стороны должны исполнить его добровольно в течение 60 дней с момента оповещения. Если решение не выполняется, арбитражный суд по собственной инициативе или по заявлению одной из сторон сообщает об этом торговым палатам и международным торговым организациям. Помимо международного оповещения о невыполнении решения и в соответствии со ст.52 вышеуказанного закона стороны, в пользу которой было вынесено решение, может обратиться с требованием о его выполнении в Народный суд г.Гаваны. В данном случае арбитражное решение приравнивается к решениям любого из кубинских судов. Постановлением №6 от 20.04.93г. председателя Торговой палаты Кубы введено в действие «Положение об арбитражных сборах, расходах и издержках сторон».

Куба подписала Нью-Йоркскую конвенцию 1958г. «О признании и приведении иностранных арбитражных решений», Европейскую Конвенцию «О внешнеторговом арбитраже» 1961г. (Женева) и Московскую конвенцию 1972г. «О разрешении арбитражным путем гражданско-правовых споров, вытекающих из отношений экономического и научно-технического сотрудничества».

ЛАТВИЯ

Налоги

В 2002г. кабинет министров Латвии уделял большое внимание еврогармонизации нормативных актов, в частности налогового законодательства страны. К 2002г. Латвия закрыла раздел вступительных переговоров в ЕС «Налоговая политика». Чтобы не тормозилось движение товаров и оказание услуг на внутреннем рынке ЕС, Евросоюз требует соблюдения выдвинутых условий в отношении налога на добавленную стоимость и акциза.

На вступительных переговорах в ЕС было достигнуто соглашение, что Латвия не будет менять годовой оборот – 10 тыс.латов (17,5 тыс.долл.), по достижении которого предприятие обязано зарегистрироваться как плательщик НДС, а также сохранит освобождение от НДС платы за интеллектуальную собственность. Директивы ЕС строго определили переходный период сроком 7 лет (до 2010г.) для приближения уровня акцизного налога страны к определенным ЕС минимальным ставкам акциза на табак, алкоголь и нефтепродукты.

Согласно требованиям ЕС, с 2003г., акцизный налог в Латвии рассчитывается по комбинированной ставке, состоящей из двух частей – процентной и специфической (налог за одну единицу товара). Прочие налоги – подоходный с предприятий, подоходный с населения, на недвижимость, соцналог – и их ставки ЕС не регулирует, оставив уровень таких налогов на полное рассмотрение стран-кандидатов, вступающих в ЕС. ЕС позволяет Латвии применять льготный налоговый режим в свободных портах (Рига и Вентспилс) и специальных экономических зонах (Лиепая и Резекне), хотя вопрос о том, не будет ли налоговый режим на этих территориях контрпродуктивным для бюджета страны, ЕС пока оставляет открытым.

12 дек. 2002г. Сеймом Латвии было принято сразу несколько проектов с изменениями в нало-

говых законах. Все они, за исключением отдельных норм, вступили в силу с 1 янв. 2003г. Сейм утвердил поправки к законам: «О налогах и пошлинах», «О налоге на добавленную стоимость», «Об акцизном налоге на алкогольные напитки», «Об акцизном налоге на табачные изделия».

В Латвии налогом на добавленную стоимость, который составляет 18%, облагаются сделки по доставке товаров и предоставлению услуг, а также импорту товаров. Ставка налога в 0% установлена на экспортные поставки, услуги международного транспорта и услуги, связанные с доставкой товара (транзит).

Изменения в законе «О налоге на добавленную стоимость» касаются переходных положений. В 2003г. вступила в силу статья закона, определяющая возврат иностранным юрлицам, не зарегистрированным в Регистре предприятий ЛР, НДС, уплаченного за приобретенные в ЛР товары и полученные услуги. Возврат будет производиться по принципу паритета при соблюдении условий, что иностранное юрлице не зарегистрировано в реестре облагаемых НДС лиц, но зарегистрировано в государстве постоянного местонахождения как облагаемое НДС лицо.

С 1 янв. 2003г. введена еще одна ставка НДС – 9% для ранее не облагавшихся этим налогом товаров и услуг. На поставки ветеринарной медицины, поставки спецтоваров для грудных детей, на СМИ, на все услуги, связанные с расселением туристов в гостиницах, мотелях и кемпингах, а также на услуги водоснабжения и канализации, вывоз мусора, его перевозку и захоронение. В ходе обсуждения поправок в Сейме депутаты отклонили предложение ввести пониженную до 9% ставку НДС на учебники.

Введение нового налога с предприятий – «пошлины в случае банкротства». Все предприятия, зарегистрированные до 1 янв. 2003г., обязаны с 2003г. платить новую госпошину – за риск предпринимательской деятельности. В среднем фирма за каждого работника обязана внести 16 долл. в год для того, чтобы в случае признания фирмы неплатежеспособной, для ее работников была возможность получить задолженности по зарплате. 75% от сдаваемой суммы направляется именно в гарантийный фонд рабочих и служащих. По подсчетам госагентства «Администрация неплатежеспособности», в Латвии 600 тыс. работников, т.е. поступления в госбюджет от пошлины на предпринимательский риск должны составить 10 млн.долл.

Поправка к закону «О пошлинах и налогах на азартные игры и розыгрыши» подразумевают повышение налога на столы для игры в карты и рулетку на 20%, до 35 тыс.долл. Благодаря этой поправке поступления в специальный бюджет страны возрастут на 440 тыс.долл. и пойдут целевым назначением в Латвийский олимпийский комитет.

С 1 янв. 2003г. соцналог сокращен с 35% до 33%. Ставка подоходного налога с населения (25%) не изменилась, хотя минимальная зарплата была поднята до 70 латов (120 долл.). Поправки к Закону «О налоге с дохода предприятий» понизили налоговую ставку, хотя и частично, т.к. налог будет понижаться постепенно. Ставка уже была уменьшена в 2002г. с 25% до 22%. С 1 янв. 2003г. она уменьшилась еще на 3% и составила 19%. В

2004г. году ставка подоходного налога с предприятий составит 15%. С 35,09% до 33,09% уменьшена и ставка обязательного госстрахования.

Миссия МВФ одобрила уменьшение налогового бремени, хотя ее специалисты и заметили, что из-за новых ставок поступления в госбюджет могут уменьшиться на 1% от ВВП страны. По мнению министра финансов ЛР В.Домбровскиса, уменьшение в 2003г. социального налога на 2% и подоходного налога с предприятий на 3% увеличивают дефицит бюджета на 80 млн.долл.

28 фев. 2003г. (с опозданием) Сейм Латвии принял госбюджет страны на 2003г. Хотя правительство и назвало бюджет 2003г. «бюджетом экономии», ему не удалось сократить расходную часть. Одним из приоритетов бюджета объявлена внутренняя безопасность и интеграция в евроатлантические структуры. На реализацию программы «Защита государства, его безопасность и интеграция в НАТО» выделено 110,7 млн.латов (195 млн.долл.). Фискальный дефицит бюджета планируется на уровне 3% от ВВП. Что касается доходов основного бюджета, то их основную часть должны составить налоговые поступления в виде таможенных пошлин, НДС, подоходных налогов и акцизных сборов.

Налоговая система Латвии далека от совершенства, требуется структурная перестройка налоговых поступлений в госбюджет и ужесточение контроля за непосредственными доходами физлица, как налогоплательщика. Снижение подоходного налога с предприятий при наличии стагнационных явлений в перерабатывающей промышленности и резком снижении или полным прекращении российского экспортного транзита через Латвию, могут привести к увеличению запланированного бюджетного дефицита.

Инвестиции

Накопленный объем прямых иностранных инвестиций в Латвию, с 1 янв. 1991г. по 1 янв. 2003г., составил 3018 млн.долл., в т.ч. в 2002г. 480 млн.долл. (в 2001г. — 349 млн.долл.). Накопленные прямые иностранные инвестиции в расчете на душу населения составили 1184 долл.

Самые большие вложения за последние 11 лет произведены крупнейшим монополистом Lattelekom со стороны датской компании Tiltis Communications — 152 млн.долл. В первую тройку лидирующих инвесторов вошла и российская компания «Транснефтепродукт», вложившая в АО «ЛатРосТранс» 64 млн.долл. По объему инвестиций лидирует Германия — 233 млн.долл, далее следуют Дания — 228 млн.долл., США — 171 млн.долл., Эстония — 152 млн.долл., Россия — 121 млн.долл., Норвегия — 103 млн.долл., и Финляндия — 102 млн.долл. Иностранные инвестиции составляют 24,1% уставного капитала зарегистрированных в Латвии предприятий.

Иностранные инвестиции распределены: финансовое посредничество — 17%, торговля — 20%, производство — 17%, связь — 8%, транспорт — 7%, недвижимость — 14%, другие — 17%.

Общие объемы инвестиции ЕБРР (до 01.01.03) составили 342 млн. евро (без учета региональных фондов). Инвестиции были направлены на финансирование 26 различных проектов, в т.ч. реконструкцию системы энергоснабжения, модернизацию ГЭС на Даугаве, систему водоочистки

Риги, модернизацию ж/д, автодорог и аэропорта, а также банки. Рассматривается вопрос привлечения инвестиций ЕБРР и Германии для финансирования строительства моста через Даугаву.

Объем госинвестиций в Латвии в 2002г. составил 4% от ВВП, или 262 млн.долл. Из этих средств финансировалось 43% госпроектов.

Данные о ежегодном приросте иностранных инвестиций не являются объективными для точной характеристики проводимой в стране инвестиционной политики и оценки существующего инвестиционного климата. Объем зарубежных инвестиций эксперты Банка Латвии оценивают по данным, получаемым от самих предпринимателей. Прямые инвестиции фиксируются не только при создании новых СП, но и при продаже имеющихся предприятий иностранцам. В Латвии последний показатель велик.

В целях поддержки крупных инвестиционных проектов Сейм Латвии принял в 2001г. Закон, согласно которому инвестор, вкладывающий в экономику Латвии 10 млн. латов (16 млн.долл.) в течение 3 лет может рассчитывать на льготные условия налогообложения. В течение 10 лет после последних инвестиционных вложений предприниматель при начислении подоходного налога с предприятия получает скидку в 40% ежегодно. Эта новая поправка в Законе о подоходном налоге с предприятия, якобы ставящая в одинаковые условия всех инвесторов, на практике открывает зеленый свет лишь западным инвесторам. Латвийский предприниматель слишком слаб, чтобы вложить минимум 16 млн.долл. в производство и использовать льготное налогообложение. Отсутствие поддержки местного производителя со стороны государства во многом предопределило развитие сектора оптовой и розничной торговли с его коротким оборотом средств и невысоким риском вложения капитала. Западный инвестор не торопится модернизировать старое, построенное в 70-80гг. производство, а предпочитает внедриться в банковскую и высокоэффективную телекоммуникационную сферы, а также в торговлю. Промышленный потенциал Латвии исчезает, а возникающее производство уже принадлежит иностранцу.

В последние годы усилилась скандинавская экспансия на латвийский рынок, что по мнению депутатов левых партий и ряда предпринимателей, угрожает «национальной безопасности страны». Устанавливается контроль над банковской системой (Hansabanka, Rietumu banka, Pirma banka). Скандинавское присутствие на банковском рынке может усилиться в случае объединения Unibanka и Hansabanka.

В 2002г. стала обретать свои очертания монополия скандинавских стран на финансовых рынках стран Балтии. После объединения шведских банков Swedbank и SEM под их контроль перешло 90% банковского рынка Эстонии и 70% — Литвы. Датская фирма Codan выкупила крупнейшую латвийскую страховую компанию Balta. Шведы активно продвигаются в Латвию с использованием купленных ими эстонских банков (Hansabanka).

Латвийский бизнес уже выражает претензии к политике государства в отношении привлечения инвестиций. Услуги телефонной связи за последние 10 лет от монопольной компании Lattelecom возросли в 10 раз. После продажи компании

Baltkom-GSM мобильная связь также перешла к скандинавам (Tele-2). Statoil и Neste добиваются права экспортировать российские нефтепродукты через свой терминал в Рижском порту в противовес Вентспилсу. Целлюлозный комбинат в Латвии намерены строить шведская компания Sodra и финская Metsaliitto, которые преследуют использование дешевого местного сырья и рабочей силы. Имеются планы «захвата» и судоходной линии Рига-Хельсинки-Стокгольм, а также авиаперевозок.

Банки

Банковская система страны включает 22 банка (в 1993г. — 61), а также один филиал иностранного банка. 2002г. отмечен высокими темпами прироста банковских активов и высоким размером прибыли. Общая сумма прибыли, полученной в 2002г. латвийскими коммерческими банками, оказалась рекордной за все время их существования и составила 98,2 млн.долл., что на 25,4% больше, чем в 2001г.

Объем активов комбанков в 2002г. по сравнению с предг. возрос на 27,9% и составил 7,75 млрд.долл., согласно информации Латвийской ассоциации комбанков. Стремительный прирост активов показали банки «Балтикумс» и «Латбизнесбанк», которые увеличили свои активы на 30 и 35 млн.долл. Крупнейшим по объему активов в Латвии остается «Парекс банк» — 1657 млн.долл., что составляет 21,4% активов всей банковской системы Латвии. Активы «Унибанка» составили 1257 млн.долл., или 16,2% рынка, активы «Хансабанка» — 1182 млн.долл., или 15,3% рынка.

Страховой рынок Латвии представлен 20 компаниями по страхованию рисков и 8 — по страхованию жизни. В 2002г. усилились тенденции консолидации отрасли.

2002г. рассматривается благополучным для финансовой отрасли Латвии, если не считать сохранение Латвии в списке офшорных стран и территорий Центробанка России. Успехи финансовой отрасли создали предпосылки для формирования мнения о возможности трансформации Латвии в финансовый центр не только стран Балтии, но и центр европейского масштаба. В 2002г. треть объема совокупного баланса латвийских кредитных учреждений составили средства клиентов-нерезидентов (без учета средств зарубежных банков), что оценивается в 1,6 млрд.долл. Возможность оттока этих средств весит «как дамоклов меч» над банковской отраслью Латвии, подчеркивая ее хрупкость при дальнейшей экономической стабилизации в России.

Среди новых акционеров латвийских банков в 2002г. отмечены немецкие, шведские, финские, эстонские и российские банки. Подавляющее большинство латвийских банков — частные. Исключение составляют лишь Latvijas Hipoteku un zemes banka (земельный банк, где доля государства — 100%) и Latvijas Krajbanka (41,75%). Центробанк России подтвердил российскому МДМ Банку покупку 99% акций Латвийского торгового банка.

Иноинвестиции свидетельствуют об определенном доверии к отрасли, они присутствовали в капитале 24 из 27 зарегистрированных на конец 2002г. латвийских банков. В 15 банках иностранным акционерам принадлежало 50% основного капитала.

Экспорт

По данным ЦСУ Латвии, объем внешней торговли республики по итогам 2002г. составил 6338,1 млн.долл., в т.ч. импорт — 4053,7 млн.долл. (рост по сравнению с аналог. периодом предг. на 15,7%), экспорт — 2284,4 млн.долл. (рост на 14,2%). Отрицательное сальдо внешнеторгового оборота остается значительным — 1769,3 млн.долл., что составляет 27,9% от объема внешней торговли страны, или 20% ВВП страны. Импорт превысил экспорт на 77,3% (в 2001г. — 75,2%).

Главные группы партнеров Латвии во внешней торговле — это страны Евросоюза и СНГ. По данным ЦСУ Латвии, наиболее значительным внешнеторговым партнером Латвии является Германия. Отмечается активизация ее торговли с Литвой и Россией.

В 2002г. экспорт, по сравнению с 2001г., вырос на 283,7 млн.долл. В 2002г. самое значимое место в экспорте занимала древесина и продукты ее переработки — 33,6% от общей стоимости (2001г. — 34%), металлы и металлопродукция — 13,2% (12,7%), текстиль и изделия — 12,8% (14,1%), продовольствие (включая напитки и табак) — 7,1% (5,8%), машины и механизмы, электрические устройства — 6,5% (6,4%).

Рост экспорта был замечен во всех важных группах товаров. Более всего вырос экспорт древесины и деревопереработки — на 74 млн.долл., или на 10,7%, продуктов (включая напитки и табак) — на 45,9 млн.долл. (39,1%), металлов и металлоизделий — на 41,6 млн.долл. (16%), промтоваров (в основном мебель) — на 19,2 млн.долл. (16,5%). В 2002г. уменьшилось количество вывозимой продукции животноводства и крупного рогатого скота — на 1 млн.долл. (2,4%).

Импорт в 2002г. в сравнении с 2001г. вырос на 549,2 млн.долл. Доминируют в импорте машины и механизмы, электрические устройства — 21,3% от общего импорта (2001г. — 21,1%), химтовары — 10,4% (10,5%), транспортные средства — 9,8% (9,4%), минпродукты — 9,7% (11,1%), металлы и металлоизделия — 8,4% (8,3%).

Выросли объемы ввоза машин и механизмов, электрических устройств — на 106,8 млн.долл., или 14,2%, транспортных средств — на 61,4 млн.долл. (18,3%), химтоваров — на 49,7 млн.долл. (13,3%), продовольствия (включая напитки и табак) — 48,1 млн.долл. (21,8%). Импорт минпродуктов снизился на 3,1 млн.долл. или на 0,8%.

В 2002г. объем экспорта в страны ЕС составлял 60,4% (в 2001г. — 61,2%) от общего объема латвийского экспорта, а объем импорта — 53% (52,6%). По сравнению с 2001г. объем экспорта в страны ЕС вырос на 116,6 млн.долл., или на 10,6% (в 2001г. — на 4,3 млн.долл., или на 5,2%). Объемы импорта из стран ЕС увеличились на 235,9 млн.долл., или на 14,3% (в 2001г. — на 204,6 млн.долл., или на 14,1%). Если в 2001г. импорт из ЕС превышал экспорт на 554,3 млн.долл., то в 2002г. — уже на 673,6 млн.долл.

Важнейшими товарами для ЕС в 2002г. были: древесина и продукция ее обработки, цветные металлы и изделия из них, мебель, железо и нелегированная сталь, женская и мужская одежда.

В импорте из стран ЕС доминировали машины и механизмы, электрические устройства (различ-

ные рабочие столы, компьютерная техника, офисные устройства, бытовая техника), легковые автомобили, бумага и картон, изделия и полуфабрикаты из пластмассы, медикаменты.

Экспорт в страны СНГ в 2002г. составлял 10% от общего объема экспорта (в 2001г. — 10,3%). Объем импорта из стран СНГ в 2002г. снизился до 13,1% (14,8% в 2001г.).

Продукция лесопереработки остается крупнейшей статьей латвийского экспорта. Ведущее положение в географии лесного экспорта занимает Великобритания — 34,3%, далее следуют Швеция — 16,1%, Германия — 12,6%, Дания — 3,8%, Нидерланды — 3,2%, Финляндия — 2,8%, Франция — 2,2%, Ирландия — 2%. Доля стран ЕС в лесном экспорте составила 80,7%, СНГ — только 2,1%. Самый большой прирост физических объемов наблюдается в экспорте сырья для производства целлюлозы — на 47,7%, круглого леса — на 36,9% и пиломатериалов — на 13,1%.

Предприятия легпрома Латвии поставили на экспорт 39,8% от общего выпуска одежды и текстиля, 24,6% трикотажа и 8% химволокна. Ведущие партнеры по экспорту — Швеция, Германия, Дания и Италия, а по импорту — Германия, Швеция, Италия, Дания. Объем экспорта в страны СНГ составил в 2002г. 30 млн.долл., или 8,5% от общего экспорта текстиля.

Одним из препятствий роста экспорта страны в целом является монетарная политика Банка Латвии и привязка лата к корзине СДР. Искусственное сохранение лата «твердым» по отношению к другим валютам стимулирует импорт, что подтверждается статистикой внешней торговли Латвии в течение последних 7 лет.

ЛИВАН

Юрлицо

Процедура доступа на рынок. Согласно ливанскому законодательству регистрация новой компании в Регистрационной палате занимает менее одной недели. Устав акционерной компании (sal), а также любой другой формы компании, должен быть представлен и зарегистрирован госнотариусом по месту расположения головного офиса компании.

В соответствии с законодательством также предоставляется свобода выбора формы компании. Разрешение госорганов требуется только для ведения банковского дела, создания финансовых или страховых компаний.

Инокомпании могут быть созданы в любом секторе экономики Ливана, за исключением нацбезопасности. Законом регулируются отдельные виды деятельности (торговля, капитальные инвестиции, предоставление имущественного залога).

Инокомпании могут участвовать в госторгах на общих основаниях, не имея местного агента или партнера. Правительство в соответствии с законодательством вправе устанавливать определенный уровень цен только на лекарственные препараты, хлеб и топливо.

Инвестиционная компания Ливана — Investment Development Authority of Lebanon является основополагающей структурой по привлечению инвестиций и частного капитала в ливанскую экономику. В структуре компании IDAL создан

Центр услуг для иностранных, арабских и местных инвесторов.

Система налогообложения. Прибыли ливанских корпораций облагаются корпоративным налогом, независимо от формы собственности. Налогом облагаются прибыли, от операций осуществленных в Ливане (территориальный принцип) и прибыли, подлежащие обложению налогом согласно налоговому законодательству.

Максимальная ставка корпоративного налога составляет 15% для корпораций и до 21% для частных лиц. Ставки налогов на прибыль: до 6000 долл. — 4%; 6000-16000 долл. — 7%; 16000-36000 долл. — 12%; 36000-70000 долл. — 16%; свыше 70000 долл. — 21%.

Налоговой ставкой в 5% облагаются прибыли, полученные от строительства зданий и сооружений и их продажи третьим лицам. Налоговые ставки включают все муниципальные и другие местные налоги. Корпоративный налог за любой год взимается с прибыли предыдущего бюджетного года. Единовременный налог, взимается ежегодно со всех видов корпораций и индивидуальных предприятий кроме холдингов и офшорных компаний: 1330 долл. с акционерного общества; 500 долл. с компаний с ограниченной ответственностью; 230 долл. с индивидуальных фирм и товариществ, чей уровень налогообложения определен реальной прибылью; 170 долл. с единовременной прибыли; 35 долл. с аккордной прибыли.

Прибыль отделений инокомпаний облагается корпоративным налогом. Прибыль всех отделений рассматривается как распределенная прибыль и подлежит к уплате распределительного налога в 10%.

Доход от движимого капитала. В соответствии с законодательством налогом в 10% облагаются все доходы, полученные от использования движимого капитала в Ливане. Этот налог касается: распределенных дивидендов, процентов и доходов с акций любого вида, выпущенных компаниями и другими финансовыми, промышленными, коммерческими и гражданскими учреждениями; денежных выплат и прибыли советов директоров компаний; распределение резервов или прибыли в форме дополнительных акций или в любой другой форме; процентов, полученных от долгосрочных казначейских обязательств и других облигаций; процентов от ссуд всех типов, включая долговые обязательства; процентов с депозитов; процентов и доходов, полученных с коммерческих облигаций.

Освобождены от налога следующие виды доходов: проценты с текущего и сберегательного счетов; депозиты нерезидентов в инвалюте.

Холдинги облагаются налогами по следующей тарифной ставке: 6% с капитала до 3330 долл.; 4% с капитала от 3330 до 53330 долл.; 2% с капитала превышающего 53330 долл. Офшорные компании платят символический налог по общей тарифной ставке в 650 долл. ежегодно. Дивиденды, оплаченные офшорными компаниями, освобождены от подоходных налогов.

Специализированные банки в соответствии с законодательством полностью освобождаются от подоходного налога в течение первых 7 лет, по истечению этого срока банки оплачивают ежегодный налог в 4% с их капитала. Налог на прирост рыночной стоимости капитала в соответствии с ливанским законодательством определен в 10%.

Налог на жалование и зарплату. Данным видом налога облагаются все виды жалования, компенсации, пенсии и другие наличные выплаты, полученные служащими в Ливане, независимо от того, является ли бенефициар постоянно проживающим в стране или за границей.

В налоге на зарплату используются прогрессивные ставки в зависимости от дохода, 2-20%. Ставки налогообложения: доход в 4000 долл. — 2%; 4000-10000 долл. — 4%; 10000-20000 долл. — 7%; 20000-40000 долл. — 11%; 40000-80000 долл. — 15%; свыше 80000 долл. — 20%.

Оплата сдельного труда облагается налогом в 3%, женатые пары облагаются налогом отдельно по всем типам дохода. Предпринимателями подоходный налог оплачивается каждые шесть месяцев в году. В соответствии с банковским законодательством, в Ливане разрешено свободное перемещение капиталов, процентов и дивидендов без ограничений или контроля.

Инвестиции

В июле 2001г. Комиссия по экономическо-социальным вопросам в Западной Азии (ESCWA) опубликовала доклад ООН и рекомендации для иностранных инвесторов, по результатам проведенных исследований в Ливане, Бахрейне и Иордании.

Обзор, проведенный Комиссией, показал, что Ливан является страной привлекательной для прямых иноинвестиций, ввиду наличия ряда факторов, а именно либеральной экономической системы, свободного выхода на региональные рынки, компетентности местных партнеров и отсутствия дискриминации к иностранным инвесторам. Правительство Ливана проводит политику, направленную на привлечение прямых иноинвестиций. Правительство приняло ряд мер по созданию благоприятных условий для инвесторов: приняты законы по защите иностранной собственности, парламентом Ливана одобрен новый закон об инвестициях, сокращены бюрократические барьеры, а также разрабатывается государственная программа приватизации.

Комиссией было проведено сравнительное изучение 135 инокомпаний: в Ливане (50), Бахрейне (35) и Иордании (50), с целью выявления новых тенденций в прямых иностранных инвестициях для выработки последующей инвестиционной стратегии. В подготовленном докладе ООН определены основные направления и отрасли, в которые поступали инвестиции, а также выявлены основные препятствия, которые отпугивают потенциальных инвесторов.

В соответствии с докладом, на ливанском рынке выявлены следующие тенденции: европейские и американские компании преобладают в строительном секторе и торговле, данные компании имеют собственные представительства или агентства в Ливане, которые управляются ливанцами, или имеют соглашения франчайзинга типа McDonald's. Арабские и азиатские инвесторы преобладают на рынке недвижимости, а также на рынке долгосрочных казначейских обязательств.

В соответствии с выводами Комиссии, в Ливане имеются необходимые условия для привлечения иностранных инвесторов: в Ливане открыт доступ к региональным и мировым рынкам, имеется многовековая предпринимательская культу-

ра, чему соответствует высокий уровень компетентности местных партнеров, а также наличие высококвалифицированных специалистов.

60% от общего числа исследуемых предприятий в Ливане имеет выход на региональный рынок, при этом 51,4% в Бахрейне и 50% предприятий в Иордании. По мнению инокомпаний, наличие предпринимательской культуры является дополнительным стимулом для инвестиций. Ливану отдала предпочтение 60%, Иордании и Бахрейну — 31% и 20% иностранных партнеров. Готовность местного партнера обеспечить дальнейшую поддержку для инвесторов, является дополнительным фактором в пользу Ливана. Ливанские партнеры, по мнению иностранных инвесторов, имеют более обширные связи в других странах, чем иорданцы и бахрейнцы. Большинство иностранных компаний в Ливане имели успешный опыт с их местным партнером, что создает условия по открытию своих офисов в Ливане, при этом также отмечены случаи перемещения офисов и отделений инокомпаний в Ливан из ОАЭ, Иордании и Бахрейна.

Как указано в докладе ООН, «ливанцы высоко образованы, владеют несколькими языками, что является дополнительным фактором привлекательности к ливанцам, кроме этого имеют большой опыт проведения посреднических и торговых операций в регионе и Африке, что является положительным фактором для привлечения прямых иноинвестиций». Качество услуг, предоставляемых в Ливане, высоко оценено, особенно это касается услуг адвокатов, аудиторов, архитекторов, инженеров, специалистов телекоммуникации. Стоимость местной рабочей силы, по мнению иностранных инвесторов, является относительно высокой, при этом в Ливане доступна более дешевая рабочая сила из числа наемных сирийских рабочих.

В дополнение к факторам, перечисленным выше, имеются ряд дополнительных особенностей, которые инвесторы считают привлекательными. Иностранные и ливанские инвесторы имеют равные права, к ним применяются те же самые правила и нормативные акты и при этом не требуются гарантий 100% вложения капитала. В соответствии с ливанским Коммерческим кодексом, иностранным компаниям, которые работают в Ливане на основе совместных предприятий или даже самостоятельно, предусматривается оказание помощи, что редко можно найти в законодательствах других стран региона. Отсутствие ограничений, вплоть до 100% иноучастия, в капитале акционерного общества или компании с ограниченной ответственностью.

В Иордании неиорданским инвесторам в ряде отраслей, таких как строительство и торговля, собственность ограничивается 50%. В 2001г. правительство Иордании разрешило иноинвесторам иметь 100% от капитала компании в горнодобыче. В Бахрейне остаются ряд ограничений на зарубежные инвестиции, правительство обычно не дает лицензии компаниям, которые могут конкурировать с принадлежащими государству предприятиями, при этом иностранная собственность компаний может достигать 100% за исключением нефтепереработки.

В докладе обозначены дополнительные факторы привлечения иноинвесторов в Ливане, а имен-

но либеральное валютное законодательство, правила валютного обмена, закон о банковской тайне, отсутствие контроля за движением капитала, низкий налог на прирост капитальной стоимости, а также сравнительно с западными странами низкий уровень налогов. С начала 90-х гг. правительство Ливана инициировало программу экономического развития, которая включает в себя регулирование налоговой политики и сокращение таможенных тарифов и пошлин.

Одним из основных факторов привлекательности для инвесторов в Ливане является доступ к информации на стадии открытия компании. В соответствии с одобренным парламентом Ливана в июне 2001 г. законом о защите инвестиций, возобновила работу Инвестиционная компания по развитию Ливана (ИДАЛ), задача которой заключается в облегчении доступа инвестиций на ливанский рынок.

Последним фактором является подготавливаемая правительством программа приватизации ряда отраслей. Приватизация должна также уменьшить угрозу политического вмешательства и следовательно создать условия для развития экономики страны. Иноинвесторы уже выразили готовность принять участие в приватизации ряда отраслей, таких как телекоммуникация и топливно-энергетический комплекс страны.

Промсектор является наиболее привлекательным для инвестиционного сотрудничества. Промышленный сектор имеет самое динамичное развитие, по сравнению с другими секторами экономики, и его развитие направлено на интеграцию со странами Европы и Ближнего Востока. Правительством предоставляются дополнительные льготы для малых и средних предприятий, которые работают в всех сферах производства, начиная от производства продуктов питания до секторов переработки минсырья.

В соответствии с принятым законодательством, все компании расположенные в Свободной зоне освобождаются на 10 лет от уплаты корпоративного налога и регистрации служащих в Социальной службе, при условии, что им предоставляется собственное обслуживание компаний, равноценное с существующим.

Компании временно освобождаются от уплаты импортных пошлин на материалы, используемые в производстве и предназначенные для реэкспорта, которые попадают под положение «товары реэкспорта», «Промышленное хранение» и «Свободная зона» где экспорт промтоваров полностью освобождается от таможенных пошлин.

Компании, основанные в Ливане после 1980 г., попадают под общее освобождение от уплаты подоходного налога на 10 лет, с первого дня производства продукции. Данное освобождение применимо только к компаниям, производящим продукцию не производимую местными компаниями. Данные промышленные компании должны быть расположены в областях, которые предназначены правительством для развития и должны иметь уставный капитал не менее 334 тыс. долл.

Промышленные компании освобождаются от налогов в случае инвестирования части их доходов в Ливане. Компании, использующие в своем производстве новые технологии в различных отраслях промышленности, также получают дополнительные льготы.

Для открытия производства инокомпаниями в Ливане не требуется никакого дополнительного административного разрешения. Либеральная политика одобряет контракты с вовлечением в них различных форм передачи технологий (контракты на проектирование и строительство объекта под ключ, совместные предприятия, контракты управления или франшизинг).

Сырье для промпроизводства полностью освобождается от уплаты таможенных пошлин. Импорт машин, оборудования, запчастей и стройматериалов для создания нового производства в Ливане, облагаются таможенными пошлинами в 0-5%, в зависимости от уровня и характеристики инвестиционного проекта. Оборудование и продукция, которые импортируются для рабочего проекта за счет полного или частичного финансирования иностранного источника, также освобождаются от уплаты таможенных пошлин. Совет министров Ливана отменил монополию на поставку котельного топлива для промпредприятий и они вправе импортировать топливо для своих нужд.

Согласно Объявлению №1880 ЦБ Ливана, Решения №7743 от 4 янв. 2001 г. Совминистров установлены размеры субсидий для секторов промышленности, сельского хозяйства, туризма и информационных технологий: 3,3-10 млн. долл. Бенефициант получает данный кредит до 3,3 млн. долл. с процентной ставкой в 6% при получении кредита в долл. или 8% при получении кредита в ливанских фунтах. При получении кредита в 3,3-10 млн. долл. процентная ставка составит 8% и 10%.

Госпоставки для госпроектов при производстве такой же местной продукции облагаются налогом в 15% от корпоративной цены. 62 местных банка, в т.ч. 15 иностранных, обеспечивают ресурсы и гарантируют финансирование промсектора.

Международная финансовая корпорация (IFC) обеспечивает систему прав и финансирует долг промсектора. Европейский инвестиционный банк (EIB) обеспечивает фонды (30 млн. евро) по финансированию средних и малых промышленных проектов. Они могут быть использованы для финансирования новых проектов или проектов, связанных с восстановлением или расширением существующей инфраструктуры.

Агентство гарантии кредитов (Kafalat). Бенефицианты – маленькие и средние компании, которые имеют менее 20 служащих. Гарантия на 75% ссуды и проценты, размер ссуды – максимально до 200 тыс. долл. при 3,25% на ссуду в лив. фунтах и 2,625% на ссуду в долл.

Поощрение инвестиций в турсекторе. Импортные пошлины на оборудование для гостиниц не взимаются при условии, что операционный период их использования составляет не менее 10 лет и импортированное оборудование не производится на местном рынке. Импортные пошлины на автобусы, при покупке их туркомпаниями, также не взимаются.

В соответствии с Законом №339/2001, который отменяет ряд положений Закона-декрета №148/83 (правила застройки), владельцам гостиниц разрешено сооружать новые гостиницы на месте старой с превышением площади застройки в 2 раза.

Туркомпании с госучастием могут приобрести 50 тыс. кв. м. земли в Ливане, несмотря на существующий закон в отношении ограничений приобретения иностранцами земельных участков площадью до 50 тыс. кв. м.

Частная собственность гарантируется и защищается конституцией Ливана, риск государственной национализации фактически не существует. В соответствии с законом, иностранные граждане имеют те же самые права по защите, что и граждане Ливана. Они имеют равные права по защите патентов, торговых марок, промышленных образцов и проектов, фирменных названий, мест и марок происхождения и защите против нечестной конкуренции.

Регистрация патентов. Для получения сертификата на патент, истец должен представить необходимые требуемые документы в Офис защиты промышленной и коммерческой собственности с уведомлением министерства экономики и торговли. В соответствии с родом деятельности, попадающим под коммерческую собственность, включая различные материальные и нематериальные активы, такой род деятельности попадает под юридическую защиту. Данный род деятельности защищается от гражданских исков в отношении компенсации за убытки, причиненные в результате нечестной конкуренции и уголовной ответственности за нарушение патентов или торговых марок.

Инвестиционные гарантии. Национальная Корпорация по гарантиям инвестиций (NIGC) была создана для поощрения новых инвестиций в Ливане для ливанских или иностранных коммерческих компаний. Корпорация является гарантийным органом правительства, берет на себя военные риски, гражданские забастовки, конфискацию и экспроприацию, при условии, что уплаченный ежегодный страховой взнос составляет 0,2% от застрахованной суммы.

Большинство организаций типа Iaicg (Арабский консорциум), Soface (Франция), Hermes (Германия), ECGD (Великобритания), Opic (США) возобновили свою работу в Ливане. Ливанское правительство заключило соглашение с MIGA (Ближневосточное агентство по гарантированию инвестиций ВБ), который покрывает передачу, конфискацию и военные риски до 50 млн. долл. под проект в Ливане.

Национальный институт гарантии банковских депозитов (NIGD) является компанией, созданной с участием государства и банков, аккредитованных в Ливане. Его резервы гарантируют все депозиты зарегистрированных банков в Ливане. В соответствии с банковским законодательством, в Ливане разрешено свободное перемещение капиталов, процентов и дивидендов без ограничений или контроля.

Юридическая система основана на принципах равенства, которое предоставляется всем гражданам Ливана и иностранцам, физ. или юрлицам при обращении в суд; двух уровней юрисдикции (суд первой инстанции и апелляционный суд), а также Верховный суд; разделения законодательной и исполнительной власти, что позволяет судьям свободно выполнять свои обязанности.

Ливанский арбитражный центр был создан 08.03.1995г. в соответствии с решением ФТТП Ливана, при этом устав и положения его подобны уставу и положениям Международной торговой

палаты в Париже. Положения Ливанского процессуального кодекса регулируют отношения внутреннего и международного арбитражей. В 1958г. Ливан ратифицировал Нью-Йоркское Соглашение в отношении международного арбитража.

Ограничения, касающиеся иностранцев. Ливанское законодательство не предусматривает разницы между местными и иностранными инвесторами. Имеются некоторые ограничения в отношении иноинвесторов, в зависимости от формы собственности созданной ими компании в Ливане. Любой гражданин другой страны или юрлицо или физлицо, желающее иметь недвижимость в Ливане, превышающую площадь в 3000 кв. м. обязан представить в Регистрационную палату земельного кадастра в минфине документы и формы, в которых он должен дать определение использования им недвижимости, которая будет находиться в его собственности.

Документы из Регистрационной палаты земельного кадастра направляются в минфин для вынесения решения. Затем документы возвращаются в Директорат Регистрационной палаты, который направляет их в Совмин для обнародования декрета. Совет министров имеет исключительное право по предоставлению или отклонению лицензии. Решение об отказе Совмина не может быть оспорено какой-либо другой властью.

Ливанские товарищества и компании с ограниченной ответственностью, акции которых полностью не принадлежат ливанским гражданам, не имеют право, согласно их уставу, передать свои акции неливанцам или компаниям, владельцем которых является неливанец.

Ливанские акционерные общества и товарищества с ограниченной ответственностью, акции которых не полностью принадлежат ливанским физлицам или не-ливанскими компаниям, не имеют право, согласно уставу, передать их неливанским физлицам или компаниям.

Инвестиции, направленные на строительство недвижимости в Ливане должны быть использованы в течении 5 лет, в соответствии с регистрационной формой в Торговом реестре, в случае их неиспользования недвижимость будет продана с аукциона. Этот период также может быть продлен на 5 лет при решении совмина.

Ограничения по некоторым компаниям. Акционерные общества — третья часть капитала компании из именных акций должна принадлежать ливанским акционерам. Данные акции не могут быть переданы неливанским акционерам, в противном случае данная передача будет объявлена не законной. Большинство членов совета директоров должны быть гражданами Ливана.

Холдинги и офшорные компании — совет директоров должен включать в себя не менее двух ливанских физлиц. Председатель совета директоров может быть иностранец, постоянно проживающий вне Ливана.

Ограничения по эксклюзивным коммерческим представителям: коммерческий представитель являющийся физлицом должен быть гражданином Ливана; коммерческим представителем также может являться компания.

В товариществах и компаниях с ограниченной ответственностью, большинство акционеров должны быть гражданами Ливана и при этом

большая часть уставного капитала компании должна принадлежать ливанской стороне.

В акционерных компаниях акции должны быть именными и большая часть их должны принадлежать ливанской стороне. Две трети членов совета директоров компании, ее гендиректор или физлицо, делегированное председателем совета директоров, или гендиректором, отвечающие за деятельность компании должны быть гражданами Ливана.

Закон 360

О развитии инвестиций в Ливане. Парламент постановил, а президент Республики издает следующий закон.

Статья 1. В целях осуществления положений настоящего закона следующие термины имеют следующие значения. Организация – Организация Ливана по развитию инвестиций, учрежденная по данному закону. Совет директоров – Совет директоров Организации, учрежденной по данному закону. Председатель Организации – председатель Совета директоров и Управляющий директор Организации, учрежденной по данному закону. Проект – Инвестиционный проект, который относится к любому сектору в сфере действия данного закона. Инвестор – физ. или юрлицо ливанской, арабской или иностранной национальности, совершающее инвестиции в Ливан в соответствии с положениями данного закона.

Статья 2. Данный закон относится ко всем инвестициям, совершенным инвесторами, которые хотят получить выгоду в соответствии с положениями данного закона. Инвестиции относятся к промышленности, сельскому хозяйству, сельскохозяйственной переработке, туризму, информационным технологиям, связи, информации и другим секторам, содержащимся в постановлении, изданном Советом министров на основе предложения от премьер-министра.

Статья 3. Госорганизация под названием «Организация Ливана по развитию инвестиций» учреждается как юрлицо с административной и финансовой автономией, которое отчитывается перед премьер-министром, который осуществляет над ним контроль. Данная организация подчиняется положениям данного закона и уставу, в соответствии с которым он осуществляется.

Статья 4. Организация управляется Советом директоров, состоящим из семи членов, назначенных на 4г., постановлением, изданным Советом министров и основанным на предложении премьер-министра. Членом Совета может быть: ливанец, имеющий ливанскую национальность более 10 лет; имеющий все гражданские права; владелец диплома известного университета; обладающий опытом для выполнения заданий по управлению Организацией. Указ о назначении назначает из числа членов председателя и двух членов совета на полную ставку, которые посвящают свое время работе в Организации.

Председатель и два члена совета на полной ставке всецело посвящают себя работе в Организации. Они не должны совмещать данную должность и работу в парламенте или муниципалитете, быть на госслужбе или осуществлять деятельность или работу в любой организации за зарплату или бесплатно. В течение своего назначения им запрещается иметь в своей полной или частичной соб-

ственности офис для учебы, проектной работы или предприятий, если они не обладают в нем долей акций. Полномочия председателя и членов Совета прекращаются в любое время указом Совета министров. Типовые условия Совета директоров и гонорар председателя и членов Совета устанавливается вторичным указом, выданным Советом директоров на основе предложения премьер-министра.

Статья 5. Организация состоит из следующих управлений: Финансовое и административное управление; Управление по исследованиям, планированию и статистике; Информационное и рекламное управление; Лицензионное управление.

Административный и финансовый устав, отдели и административный персонал каждого управления, сроки и условия найма, подряд и найм служащих, персонал, категории служащих, зарплаты и гонорары, а также – назначения служащих на различные публичные руководящие должности, в агентства и муниципалитет определяются и изменяются постановлениями, изданными Советом министров на основе предложения премьер-министра. Госсовет и Центральная инспекция не осуществляют надзор над Организацией. Однако Организацию контролирует Аудиторский суд. Счета Организации подчиняются положениям Статьи 73 Закона 326 от 30/6/2001 (Закон о госбюджете и дополненные бюджеты на 2001г.

Статья 6. На организацию возлагаются следующие задания. Издавать уставы для внедрения положений данного закона. По решению совета директоров включать отдельные проекты в сферу действия положений данного закона. Принимать заявки на лицензии, административные одобрения и разрешения в связи с проектами, относящимися к данному закону, изучать из с юридической, технологической, проектной и технической точек зрения и подготавливать соответствующие отчеты.

В отношении проектов в сфере действия данного закона Организация эксклюзивно замещает все государственные административные органы, агентства и муниципальные органы при выдаче необходимых административных разрешений и лицензий, исключая те, что выдаются Советом министров при соблюдении законов по распределению по зонам и защите окружающей среды. Если иное не оговорено данным документов, Высший совет городского планирования или технические комиссии, требуемые законом, рассматривают случаи, представленные Организацией в течение пятнадцати дней после их получения, в обратном случае рассматриваемое дело считается одобренным. Дело передается в муниципальные власти, если оно касается лицензирования или проекта, который осуществляется в пределах муниципалитета. В случае разногласия между Организацией и муниципалитетом по поводу осуществления проекта в пределах муниципалитета дело передается в Совет министров для принятия должного решения.

Подготавливать исследования, изучения, документы, статистику и предложения в связи с инвестиционным климатом в Ливане и с возможностями инвестиций в различных секторах. Предоставлять экономическую, коммерческую и промышленную информацию при поддержке местных и иностранных инвесторов при их инвестициях в различные сектора бесплатно или за определенную плату или вклады.

Производить изучение инвестиционных возможностей в Ливане, разрабатывать исследования в данной связи и предоставлять их результаты третьим сторонам бесплатно или за определенную плату или вклады. Разрабатывать информационные программы, организовывать рекламные кампании, проектировать, печатать, производить и распространять публикации и рекламные материалы, направленные на поощрение и привлечение ливанцев эмигрантов, арабов и иноинвесторов, желающих сделать капиталовложения в Ливан.

Осуществлять поддержку, рекламу и маркетинг ливанской продукции, в частности – с/х продукции и материалов, используемых в с/х промышленности, а также – ливанских агропромышленных продуктов в соответствии с указом, отданным Советом министров на основе предложения премьер-министра.

Участвовать в капитале акционерных компаний, работающих в области информации и информационных технологий или в области упаковки и/или сборки и/или производства и/или переработки ливанской сельскохозяйственной, промышленной, животноводческой или другой продукции, если международные организации попросят правительство участвовать в них в соответствии с постановлением, выданным Советом министров на основе предложения премьер-министра.

Предоставлять финансовый стимул или участвовать в капитале акционерных компаний, которые занимаются управлением и организацией выставок и семинаров в Ливане и за рубежом, которые рекламируют и продвигают туризм, ливанский с/х и (или) промышленный сектор, произведенные или иные материалы и продукцию в сотрудничестве с соответствующими государственными административными органами, экономическими предприятиями и частными компаниями с целью маркетинга и экспорта ливанской продукции; участвовать в организации учебных курсов для помощи инвестиционным компаниям в развитии их продукции, чтобы она удовлетворяла требованиям и нуждам иностранного рынка с целью поощрения экспорта ливанской продукции в соответствии с указом, изданным Советом министров на основе предложения премьер-министра.

Участвовать в капитале акционерных компаний, компаний по учреждению и управлению организаций по поддержке нововведений в области технологии, информационных технологий, коммуникаций и других секторов в соответствии с постановлением, изданным Советом министров на основе предложения премьер-министра.

Статья 7. Организация, учрежденная по данному закону, замещает орган, основанный указом №5778 от 11/10/94г. и его поправками. Данный орган распускается и все его права и обязанности ликвидируются и передаются новой Организации в соответствии с постановлением, выданным Советом министров на основе предложения премьер-министра. Ассигнования в госбюджете на орган, основанный по указу №5778 от 11/10/94г., передаются в Организацию. Сотрудники, разнообразный персонал и подрядные рабочие в данном органе по указу 5778 от 11/10/94г. также переходят в Организацию, учрежденную по данному закону, при этом нет необходимости прибегать к другому документу, и их права по переходу на другую службу, должны выполняться.

Статья 8. Организация финансируется с помощью: фондов госбюджета; собственных доходов, таких как гонорары за исследования и оказываемые услуги, и прибыль, полученная посредством участия в компаниях; предоплаты из казначейства; гранты, дотации и вклады.

Статья 9. Решения Совета директоров о внесении отдельных проектов в сферу действия данного закона, подчиняются рядом стандартов, разработанных для данных целей в соответствии с постановлением Совета министров по решению премьер-министра.

Статья 10. В соответствии с принципом сбалансированного развития ливанские регионы подразделяются на три инвестиционные зоны в соответствии с таблицей и картой, приложенной к данному документу.

– Зона А. Области, которые получают прибыль только от льгот, отчислений и возможностей, упомянутых в Статье 11 настоящего закона. Совет директоров может прибегнуть к отдельным проектам, связанным с туризмом и морскими ресурсами, которые должны быть разработаны в областях, относящихся к категории Б, указанной ниже. Список данных проектов разрабатывается в соответствии с решением Совета директоров и одобряется Советом министров.

– Зона Б. Области, которые получают выгоду от льгот, отчислений и возможностей, упомянутых в Статье 12 настоящего закона.

– Зона В. Области, которые правительство собирается разрабатывать и которые получают выгоду от льгот, отчислений и возможностей, упомянутых в Статье 13 настоящего закона.

Правительство может через пять лет после издания данного закона внести поправки к классификации данных областей в соответствии с постановлением Совета министров по решению премьер-министра.

Статья 11. Инвестиционные проекты, подчиняющиеся данному закону и основанные в зоне А, получают выгоду от льгот, отчислений и возможностей. Разрешения на работу всех категорий, которые эксклюзивно требуются для данного проекта, выдаются Организацией в соответствии с решением ее председателя после того, как Совет директоров решает внести проект в сферу действия данного закона при условии защиты интересов местной рабочей силы/занимаются минимум два лица ливанской национальности против одного иностранца; рабочие регистрируются в Национальном фонде социальной безопасности. Акционерная компания, учрежденная для владения или управления проектом, относящимся к сфере действия данного закона и предлагающая свои акции для общественной подписки, освобождается от подоходного налога на два года с даты, когда ее акции вносятся в список Биржи Бейрута при условии, что передаваемые акции составляют не менее 40% капитала компании. Период освобождения от налогов добавляется к другому периоду освобождения от налогов, который дается компании по положениям данного закона или по другим действующим законам и постановлениям.

Статья 12. В дополнении к освобождению от налогов и возможностям, перечисленным в Статье 11 данного закона, инвестиционные проекты, относящиеся к положениям данного закона, которые должны разрабатываться в зоне Б, пользуются

следующими сокращениями. 50% сокращение подоходного налога и налогов на проектные дивиденды на пятилетний срок. Данное сокращение начинается с момента запуска проекта, подчиняющегося данному закону. В случае, если инвестор пользуется освобождением от налогов по пункту статьи 11, то сокращение производится в период по истечению срока освобождения от налогов.

Статья 13. В дополнении к освобождению от налогов и льгот, перечисленных в статье 11 настоящего закона, инвестиционные проекты, относящиеся к положениям данного закона, которые должны разрабатываться в зоне В, пользуются следующими привилегиями. Полное освобождение от подоходного налога и налогов на проектные дивиденды (прибыль) на десятилетний срок. Данное освобождение от налогов начинается с момента запуска проекта, подчиняющегося данному закону.

Статья 14. Проекты по информационным технологиям пользуются освобождением от налогов и сокращениями налогов, которые полагаются проектам, разрабатываемым в зоне В по статье 3 настоящего закона не зависимо от их расположения при условии составления списка проектов, относящихся к зонам, указанным в настоящем документе и которые пользуются льготами по положениям данного Закона в соответствии с указом Совета министров на основании предложения премьер-министра.

Статья 15. Контракт экономического стимулирования – это контракт по которому правительство Ливана, в лице данного Организации представляет инвестору, желающему разработать отдельный проект, освобождение от налогов и сокращения налогов, установленные Советом директоров для данного проекта, в пределах, установленных Статьей 17 данного закона при условии, что инвестор обязуется по данному контракту выполнять свой проект в соответствии с условиями и сроками, перечисленными в данном документе под угрозой штрафа, налагаемого по этому контракту. Контракт подлежит утверждению со стороны Совета министров на основе предложения премьер-министра после того, как он подписывается Организацией и инвестором.

Статья 16. Условия, которым должны отвечать данные проекты для того, чтобы пользоваться льготами контракта экономического стимулирования, устанавливаются указами министров на основе предложения премьер-министра.

Статья 17. Проекты, пользующиеся льготами контракта экономического стимулирования, подлежат действию следующего стимулирования.

1. Полное освобождение от подоходного налога и налога на проектные дивиденды (прибыль) в период до десяти лет с момента начала проекта.

2. Получение разрешений на работу всех категорий при условии, что проект, получающих льготы от контракта экономического стимулирования, защищает интересы местной рабочей силы, нанимает минимум двоих рабочих ливанской национальности против одного иностранца и регистрирует их в Национальном фонде социальной безопасности.

3. Сокращение расходов на получение разрешения на работу и проживание максимально на 50% не зависимо от их категории и в зависимости от числа требуемых разрешений; сокращение напо-

ловину стоимости сертификата на депозиты в Housing Bank.

4. Независимо от положений, утверждающих обратное, и в соответствии с ограничениями, включенными в контракты экономического стимулирования, Совет директоров может освободить акционерные компании, которые хотят зарабатывать или управлять проектами, пользующимися льготами контрактов экономического стимулирования, от обязательства включать физ. или юрлица в свой Совет директоров.

5. Сокращение максимум на 50% платы за разрешение на строительство зданий, необходимых для выполнения проектов, пользующихся льготами контрактов экономического стимулирования.

6. Полное освобождение от платы за регистрацию земли в Реестре недвижимости и от платы за дополнение, подразделение, залог и регистрации контрактов аренды в Реестре недвижимости по отношению к недвижимости, на которой основано выполнение проектов, пользующихся льготами контрактов экономического стимулирования при условии, что данный проект выполняется в течение пяти лет с даты регистрации земли в Реестре недвижимости; если инвестор не выполняет подобный проект, то он должен заплатить штраф в три раза превышающий плату, которую он должен был изначально заплатить.

Статья 18. Споры между Организацией и инвестором, возникающие из контракта экономического стимулирования, должны разрешаться дружеским путем. При невозможности подобного разрешения, споры передаются в арбитражный суд в Ливане или в любой международный суд, при условии, что соответствующее решение принимается заблаговременно в момент, когда проект передается в сферу действия данного закона и при условии, что данное решение получает одобрение Совета директоров, и оно утверждается руководящим органом. Правила и распорядок руководящего арбитражного суда определяются указом, отданным Советом министров на основе предложения премьер-министра.

Статья 19. За исключением проектов, подчиняющихся контракту экономического стимулирования, инвестор, получающий разрешение Совета директоров отнести данный проект к сфере действия настоящего закона, должен подать заявку в Организации на получение разрешений, необходимых для начала выполнения проекта в трехлетний период с даты выдачи соответствующего разрешения Совета Директоров; в обратном случае он теряет права пользоваться льготами по данному Закону. Организация может предоставить инвестору дополнительный 3-летний срок исключительно для выполнения данного контракта в соответствии с решением Совета директоров, одобренным премьер-министром.

Статья 20. Нормы, установленные Советом министров в связи с положениями Статьи 9 настоящего закона относятся к инвестиционным проектам, существующим в Ливане на даты вступления в силу данного закона в следующих случаях. При расширении проекта за счет новых инвестиций. Расширение должно происходить пропорционально отношению вышеуказанных инвестиций к начальным инвестициям в проект. При передвижении проекта из одной инвестиционной зоны в другую в соответствии с классификацией Статьи

10 настоящего Закона. Вышеуказанные стандарты относятся к решениям Совета директоров и утверждаются премьер министром.

Статья 21. Обоснованное решение Совета директоров не относить отдельный проект к сфере действия данного Закона не отнимает у инвестора права подать заявку на лицензии соответствующим властям в соответствии с действующим законодательством.

Статья 22. Данный Закон вступает в силу с момента издания в официальном бюллетене. Баабда, 16 авг., 2001

Экспорт

Объем общего товарооборота Ливана в 2002г. составил 7,490 млрд.долл., т.е. на 8,4% ниже по сравнению с 2001г. Изменилась структура товарооборота.

По итогам 2002г. объем импорта сократился по сравнению с пред.г. на 11,6% и составил 6,445 млрд.долл. (7,291 млрд.долл. в 2001г.). Объем экспорта увеличился на 17,6% и составил 1,045 млрд.долл. (0,889 млрд.долл. в 2001г.)

Дефицит торгового баланса в 2002г. снизился на 15,7% и составил 5,399 млрд.долл. (6,4 млрд.долл. в 2001г. и 5,5 млрд.долл. в 2000г.).

Динамика товарооборота Ливана за 1996-2002гг., в млн.долл.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Товарооборот	8293	8098	7721	6883	6942	8180	7490
Экспорт	734	642	661	677	714	889	6445
Импорт	7559	7456	7060	6206	6228	7291	1045

Основными товарными группами импорта Ливана являются: минсырье – 15%, машинотехническая продукция – 13%, химпродукция – 10%, транспорт и оборудование – 9%, готовая продукция пищевого прома – 7%, продукция текстильного прома – 7%, металлопрокат – 6%, живой скот – 6%.

Основными товарными группами экспорта Ливана являются: жемчуг, полудрагоценные камни – 21%, машинотехническая продукция – 11%, химпродукция – 10%, готовая продукция пищевого прома – 7%, переработанная с/х продукция – 10%, бумага, картон и целлюлоза – 9%, металлопрокат – 8%, продукция текстильного прома – 6%, свежие овощи – 5%.

Географическое распределение экспорта: Швейцария – 13%, Саудовская Аравия – 9%, ОАЭ – 9%; Сирия – 7%; Ирак – 7%; США – 5%; Иордания – 3%; другие страны – 47%.

Распределение импорта: Италия – 11%, Германия – 9%, Франция – 8%; США – 7%; Китай – 7%; Швейцария – 4%; Турция – 4%; Россия – 4% (6% в 2001г.), другие страны – 46%.

В региональном отношении основными торговыми партнерами Ливана остается ЕС (в основном, Италия, Франция, Бельгия и Германия), Арабские страны (Сирия, Саудовская Аравия, ОАЭ).

Ливия

Банки

Банковская система Ливии за 2002г. изменений не претерпела. Руководство Ливии, проводя политику экономических реформ, понимает необходимость реформирования банковского сектора в целях придания банкам большей автономии, что должно повысить конкуренцию среди ливийских банков и их эффективность. В 2001г. было образо-

вано 2 новых частных коммерческих банка, а в начале 2002г. в Центральном банке Ливии на рассмотрении находились документы на получение еще 2 лицензий на совершение банковских операций. Сеть мелких региональных филиалов комбанков в 2002г. увеличилась на 2 единицы. В 2002г. осуществлялась подготовка к приватизации комбанков, которые находятся под контролем государства. Несмотря на эти позитивные шаги, банковская система остается преимущественно в руках государства, и правительство продолжает играть ключевую роль в банковской системе посредством назначения Советов управляющих и Совет директоров 5 крупнейших комбанков.

Согласно действующему законодательству банковская система Ливии выглядит следующим образом: Центральный банк Ливии; Пять комбанков (Национальный коммерческий банк, «Умма»-банк, «Сахара»-банк, банк «Вахда» и банк «Джамахирия»), в которых контрольный пакет акций принадлежит государству и 2 частных комбанка; Промышленно-ипотечный банк; Сельскохозяйственный банк; Ливийский арабский внешнеторговый банк. Банковскую систему страны возглавляет Центральный банк Ливии (ЦБЛ), являющийся государственным учреждением. На ЦБЛ возложены следующие функции:

- эмиссионный центр государства (монопольное право на выпуск в обращение монет и банкнот);

- управление валютным запасом страны и контроль за его использованием (является хранителем золотовалютных резервов Ливии);

- является банкиром государства (служит финансовым агентом государства, в нем находятся счета ливийских министерств, выполнение кредитных и расчетных операций для правительственных органов, от имени правительства Банк осуществляет платежи по соглашениям между Ливией и другими странами);

- действует в качестве банкира к коммерческим банкам (в Банке хранятся депозиты коммерческих банков, обязательные для размещения в соответствии с банковским законодательством, является кредитором последней инстанции для коммерческих банков); осуществляет наблюдение и регулирование банковскими операциями в стране (контроль за финансовым положением коммерческих банков, издает инструкции комбанкам относительно объемов выдаваемых кредитов и кредитной политики банков).

Каждый комбанк является самостоятельным юристом и отвечает по своим обязательствам собственным капиталом. Согласно законодательству любой банк считается коммерческим, если его постоянная деятельность направлена на прием депозитов по текущим счетам, выплачиваемым по требованию или через определенный срок, открытие аккредитивов, оплату или инкассирование чеков, выдачу авансов и др. банковские операции (ст. 50 Закона №63 от 1971г.).

Комбанки Ливии являются акционерными обществами, в которых государству должно принадлежать не менее 51% акций. Законодательством допускается создание смешанных ливийско-иностраных комбанков, при этом оговаривается, что если штаб-квартира смешанного банка находится в Ливии, то ливийская часть уставного капитала должна быть не менее 51%.

Комбанки являются наиболее распространенным кредитным и расчетным институтом в банковской системе Ливии. Национальный комбанк принимает вклады и предоставляет кредиты крупным компаниям; выдает гарантии и открывает аккредитивы внутри страны и за рубежом; принимает и оплачивает платежные поручения; покупает и продает акции компаний внутри страны и за рубежом; организует подписку и проводит распределение ценных бумаг; покупает и продает ценные бумаги и облигации.

Другие комбанки («Джамахирия», «Умма», «Вахда», «Сахара») осуществляют кредитные операции с мелкими государственными, кооперативными и частными компаниями и отдельными лицами.

Промышленно-ипотечный банк предоставляет кредиты (на 1-7 лет) на жилищное и промышленное строительство. Сельскохозяйственный банк предоставляет фермерам и кооперативам беспроцентные кредиты.

Ливийский арабский внешнеторговый банк (ЛАВБ) осуществляет валютные операции в основном за рубежом. Он является держателем акций в 20 международных совместных банках.

Процентные ставки по банковским вкладам и кредитам остаются неизменными с 1994г. Процентные ставки ливийских банков, в %: по вкладам в банк – 3, за пользование кредитом – 7.

Ливия является членом ряда региональных (межарабских) банков и фондов (Арабский банк экономического развития Африки, Арабский фонд экономического и социального развития, Арабский валютный фонд, Исламский банк развития), а также входит в число стран-акционеров вновь созданного Африканского банка развития и торговли. Посредством этого банка осуществляется реализация **Программа сотрудничества Ливии с 18 странами Африки на 1999-2003гг.** в области промышленности, сельского хозяйства, рыболовства, транспорта и связи, туризма, торговли, в банковской сфере и для которой предусмотрены ассигнования в **1827 млн.долл.**

Ливия является членом Группы Всемирного Банка с 1958г., став участником МБРР и МФК в сент. 1958г., МАР – в авг. 1961г. и МИГА – в апр. 1993г. Но Ливия не прибегала к заимствованию у ВБ, а последний экономический отчет по стране был подготовлен в 1959г.

После сент. 1999г. Ливия стала проявлять заинтересованность в получении от ВБ технической помощи. Весной 2000г. состоялись первые контакты и дискуссии по вопросу возможности сотрудничества. Представители ливийского правительства обратились с просьбой оказать содействие в приведении к общемировым стандартам национальную статистику, совершенствовании управления данными социальной и экономической статистики, модернизации таможенной статистики и налаживании в стране электронной системы банковских платежей. В соответствии с данной просьбой миссия ВБ в июне 2000г. посетила Ливию. Результатом работы стал подготовленный специалистами ВБ детализированный доклад о характере и направлении технической помощи, необходимой для оказания ливийским властям в целях реформирования банковской системы, системы национальных счетов, валютной и финансовой политики.

В 2000г. ливийские власти пригласили представителей группы ВБ (МБРР, МАР и МИГА) принять участие в международной конференции по развитию и инвестициям, которая проводилась в Триполи.

В 2001г. по просьбе ливийского правительства специалисты ВБ подготовили доклад «Региональный рынок капиталов», который был представлен ливийской стороной во время проведения в Триполи Панафриканской конференции.

С 16 янв. по 2 фев. 2002г. в Ливии прошли очередные консультации между представителями ВБ и ЦБ Ливии по вопросам валютной политики, проводимой ливийским правительством в связи с девальвацией ливийского динара 1 янв. 2002г., снятия имеющихся ограничений в экономике, совершенствования управлением госфинансами и усиления координации между финансовой и валютной политикой ливийского правительства.

В I кв. 2002г. специализированная миссия ВБ посетила Ливию по вопросу рассмотрения возможности создания в Ливии современной электронной системы банковских платежей.

В 2002г. между ливийскими властями и ВБ обсуждался проект рамочного соглашения, которое явилось бы правовой основой для оказания ВБ техпомощи в различных областях.

Иноинвестиции

Одной из главных целей привлечения инвестиций в экономику Ливии является стремление расширить участие частного сектора в экономической жизни страны. Для обеспечения стабилизации экономики и в целях оживления экономической активности и обеспечения роста экономических показателей в начале 2002г. Главный народный комитет финансов Ливии предложил выделить 5 млрд. лив. дин. на указанные цели на период до 2003г.

Предполагалось, что инвестиции правительства Ливии позволят защитить внутренний рынок от негативного влияния депрессии, которую переживает мировая экономика, обеспечат рост покупательной способности населения, стимулируют экспортного производителя и создадут условия для экспорта некоторых видов потребительских товаров на зарубежные рынки. Намечалось устранить перекос в ценообразовании на продукцию местного производства, в котором значительной ценообразующей составляющей являются налоги и сборы. На прошедших в нояб. 2002г. первичных собраниях народных комитетов было принято решение о сокращении налогов. В начале марта 2003г. на сессии ВНКом планируется утвердить эти решения.

17-18 окт. 2002г. в Триполи прошла 5 очередная сессия Организации по поощрению инвестиций, на которой обсуждались: пути увеличения иностранных инвестиций; необходимые меры по ликвидации препятствий для иноинвестиций; создание программ перспективного развития инвестиций; повышение роли муниципалитетов в оказании содействия инвесторам и создании благоприятного инвестиционного климата.

Рассматривались вопросы выдачи разрешений на поданные ранее инвестиционные проекты в области: промышленности; медицины; сельского хозяйства.

В Организацию по поощрению инвестиций подано много заявок на инвестиционные проекты в

сфере производства и услуг. На них будут выдаваться разрешения после обеспечения проектов необходимыми условиями, такими как сырье для организации различных производств, рабочая сила, электроэнергия, инфраструктура. Будут действовать различные льготы в соответствии с законом №5 от 1997г. о поощрении иноинвестиций.

Льготы иностранцам. Решением ВНК №25/1370 (2002), принятом в конце апр. 2002г. утверждена исполнительная инструкция к закону №5 «О поощрении иностранных инвестиций». В статье 1 этой инструкции указано, что сдача в наем жилья находящегося в собственности в Джамахирии запрещена. За исключением всех госорганизаций и учреждений, включая генеральные компании, участвующих в инвестиционной деятельности.

В начале июля 2002г. была введена в действие исполнительная инструкция №21/1370 к закону №5 «О поощрении иноинвестиций». Эта инструкция принята взамен существующей инструкции №186/1427 (1997г.). В инструкции, предлагающей возможность привлечения иноинвестиций в различные сектора экономики Ливии, конкретизированы приоритетные сферы экономики — это сельское хозяйство, промышленное производство, здравоохранение, туризм и сфера обслуживания.

В соответствии со статьей №13 инструкции иноинвесторам разрешается импортировать необходимое оборудование, запчасти и основные материалы, которое предусмотрено условиями выполнения инвестиционного проекта. Указанное имущество освобождается от таможенных налогов и пошлин. Инструкция дает право инвестору экспортировать продукцию, производимую на объекте, построенному в соответствии с инвестиционным проектом и освобождает его от налогов и пошлин, которыми облагается экспортная продукция.

Иноинвестор освобождается от уплаты Гербового сбора на все виды документации, которые будут использоваться им в процессе сооружения инвестиционного объекта. Инструкция предусматривает возможность привлечения инвестором необходимой иностранной рабочей силы, которой дается право переводить за границу часть зарплаты и денежного пособия, заработанные ими в Ливии, после уплаты соответствующих налогов.

Под инвестиционные проекты разрешается открывать банковские счета в любых валютах, в одном из банков, оперирующих в Ливии и переводить чистую прибыль и проценты на капитал за границу.

Инструкция обязывает иноинвесторов соблюдать ряд условий, таких как, например, работы по инвестиционному проекту должны начаться не позднее 6 мес. с момента утверждения проекта, соблюдать бухгалтерскую отчетность и ежеквартально отчитываться в выполнении инвестиционного проекта в Организацию по продвижению иноинвестиций.

Инструкция гарантирует предоставление прав иноинвесторам в соответствии с юрисдикцией ливийского суда оспаривать вопросы, возникающие между инвестором и Организацией по продвижению иноинвестиций в рамках двусторонних договоров между Ливией и страной, к которой принадлежит иноинвестор, или многосторонний договор, в котором Ливия и иностранный инвестор

принимают участие и который содержит прямой текст о компромиссных и арбитражных оговорках, или о существующем специальном соглашении между инвестором и государством, предусматривающим арбитраж как условие.

В инструкции записано, что за Ливией оставлено право всегда учреждать орган, который будет контролировать инвестиционный процесс и который будет называться Организация по продвижению иноинвестиций.

Приоритет нефтяному сектору. Одним из главных направлений привлечения иноинвестиций в Ливию и диверсификации источников нацдохода, является инвестиции в промпроизводство, не связанное с добычей нефти и газа в Ливии.

На начальном этапе реализации пятилетнего инвестиционного плана руководством административного комитета Департамента по привлечению инвестиций на 2 заседании в мае 2002г., были утверждены три инвестиционных проекта: Unicast project, сооружение производственных мощностей для изготовления изоляционных материалов с участием кипрской фирмы Unicast и ливийской компанией Al-Wefak; Green Oil, инвестиционный проект по внедрению современных технологий в области переработки нефти и получения продуктов нефтепереработки, с учетом требований к охране окружающей среды, участники — греческая компания Green Oil и с ливийской стороны The Libyan Fairs Al-Khalij (Gulf Knight); Sub-Pump, инвестиционный проект по созданию сборочного производства погружных насосов, участники — кипрская компания Sub-Pump и частные ливийские инвесторы.

Общий объем инвестиций в эти три проекта составляет 22 млн. лив. дин. (18 млн.долл.). Количество промышленных проектов с участием иноинвестиций составляет больше 40, а общий объем иноинвестиций — 570 млн.долл.

Расчетный объем инвестиций в такие сектора экономики, как обеспечение водными ресурсами (включая проект The Great Man-Made River), развитие ж/д транспорта и здравоохранения достигнет 8 млрд.долл., из которых 6 млрд.долл. будет приходиться на долю частного ливийского и иностранного капитала.

Отдельной строкой в пятилетнем плане представлены два основных сектора экономики Ливии, открытых для инвестиций — это **развитие авиационного и морского транспорта**. Объем инвестиций в эти сектора экономики оценивается в 5,5 млрд.долл.

Программой развития морского транспорта предусматривается возможность инвестировать средства в 10 проектов развития инфраструктуры морских портов и в 10 проектов по развитию морского транспорта, в которых для Национальной компании морских перевозок Ливии предусматривается покупка и эксплуатация 32 морских судов общим водоизмещением 1,8 млн.т. Программой предусмотрены инвестиции в другие проекты, связанные с эксплуатацией и поддержанием имеющихся морских портов, с организацией централизованной службы спасения на море и созданием службы контроля загрязнения морских акваторий.

Ливия имеет 13 портов, торговых и нефтеналивных. Объем услуг морских перевозок по обслуживанию внешней торговли Ливии оценивается в 500 млн.долл. в год. Ливия ввозит ежегодно до 6

млн.т. сухих грузов и экспортирует в год не менее 58 млн.т. сырой нефти.

В соответствии с Законом «О создании компании морских перевозок Ливии» все транспортные операции на море должны осуществляться только Национальной компанией морских перевозок. Проведенные этой компанией исследования подтвердили необходимость строительства судов для торгового флота Ливии в количестве 36 ед., что позволит национальной компании морских перевозок Ливии перевозить 40% от объема внешнеторгового оборота. Реализация этого плана потребует инвестиций в 1 млрд.долл.

В области авиатранспорта, участие в этой программе предоставляет возможность инвестировать средства в обновление самолетного парка Ливии, строительство центров эксплуатации и хранения самолетов, а также строительство пассажирских терминалов и систем обслуживания в аэропортах. Потребность Ливии в самолетах гражданской авиации, как пассажирских, так и грузовых составляет 50 шт.

Пятилетний инвестиционный план не исключает привлечения инвестиций в цементную промышленность Ливии. Потребности ливийского рынка в цементе составляют 7,5 млн.т/год. На имеющихся мощностях Национальной цементной компании Ливии производится 4 млн.т/год, т.е. спрос, удовлетворяется на 50%. Имеющиеся производственные фонды устарели. Для привлечения дополнительных частных ливийских и иноинвестиций необходима приватизация цементных заводов.

12 нояб. 2002г. прошло расширенное заседание руководителей ГНК экономики и торговли по вопросу строительства завода по выплавке алюминия. На заседании присутствовали потенциальные инвесторы, такие как директор японской компании «Марониби» и представители ряда европейских компаний, работающих в Ливии в инвестиционной сфере.

Обсуждались мероприятия, необходимые для организации строительства завода по выплавке алюминия в Ливии – при участии компаний, специализирующихся на инвестициях в этой области промышленности в Ливии.

В конце нояб. 2002г. в Триполи был подписан генеральный **проект создания африканского искусственного спутника связи**, который будет запущен через 32 мес. после подписания проекта. Ливия в этом проекте будет принимать непосредственное участие и финансирование.

Этот проект станет начальным этапом в развитии системы связи на африканском континенте. В совместном инвестиционном проекте также примут участие: французская компания по космической промышленности, организация по африканской космической связи «Раскум Старкаф», которая будет руководить работой по этому проекту.

Инвестиционный климат Ливии еще не имеет желаемой привлекательности из-за не сформировавшейся политики по развитию национального рынка капитала. В Ливии отсутствуют фондовая биржа и рынок ценных бумаг, пенсионные и инвестиционные фонды, а также иные финансовые институты, которые могут быть дополнительными источниками национального капитала в целях развития экономики страны. Ее применяются инструменты фондового и финансового рынков. Все

это негативным образом влияет на привлекательность Ливии в качестве места для вложения инвестиций.

Ливийское руководство, проводя политику привлечения иностранного капитала в страну пытается предпринять определенные шаги для создания благоприятного инвестиционного климата в стране. Основной целью реформирования банковской системы Ливии является улучшение состояния банковского обслуживания экономики, прежде всего депозитно-кредитного и расчетного, на базе укрепления устойчивости банков и развития конкуренции в финансовом секторе.

Наряду с программой привлечения иноинвестиций в экономику Ливии инвестиционная политика правительства Ливии предусматривает экспорт капитала. Наряду с осуществленными зарубежными инвестициями (покупка акций концерна Fiat, акций футбольного клуба Juventus) ливийский капитал принимает доленое участие в инвестиционных проектах через посреднические фирмы.

Ливийские нефтедоллары работают на пользу знаменитого итальянского клуба Juventus, на футболках игроков, которого красуется эмблема ливийской нефтяной компании Tamoil. Недавно в качестве инвестиций ливийских нефтедолларов были выбраны английский футбольный клуб Liverpool и итальянский футбольный клуб Lazio, президент которого объявил о продаже контрольного пакета акций клуба, чтобы спасти свою компанию Cirio, которая испытывает финансовый кризис и не может рассчитаться с крупными долгами. Продажа акций и тренировочного футбольного клуба Lazio оценивается в 240 млн.долл. На покупку пакета акций претендует сразу несколько покупателей. В их число входит Аль-Саади Каддафи, сын ливийского лидера Муаммара Каддафи, который в последнее время проявляет активный интерес к спорту. Футбольные инвестиции в европейские клубы – часть общей стратегии Триполи по повышению имиджа страны в глазах руководителей европейских держав. Тем более, что Ливия планирует проведение у себя чемпионата мира по футболу 2010г., который впервые пройдет в Африке.

По неофициальным данным ливийский капитал через египетскую фирму Siroko принял участие в российско-египетском инвестиционном проекте по финансированию производства на российском авиационном предприятии в г.Ульяновске гражданских самолетов ТУ-204. Инвестиционный проект оценивается в 280 млн.долл.

По словам секретаря Высшего Народного Комитета Ливии Имбарака Ель-Шамеха (Imbarak El-Shamek) объем инвестиций Ливии в Египет достиг 2,5 млрд. египетских фунтов (539 млн.долл.). Он отметил, что объем ливийских инвестиций в экономику Египта достиг уровня ведущих мировых стран и стал равен объему инвестиций Великобритании. Привлечение ливийских инвестиций в экономику Египта должно способствовать, по мнению Имбарака Ель-Шамеха, дальнейшей интеграции экономик Ливии и Египта. Во время визита Секретаря ВНК в Египет был запарафирован контракт на строительство железной дороги соединяющей Тобрук (Tobruk) Ливия и Саллум (Sallum) Египет.

В сент. 2002г. состоялось первое заседание Комитета по развитию ливийско-суданского сотруд-

ничества. Обсуждались проблемы ливийско-суданской интеграции, вопрос создания сухопутной магистрали, связывающей Ливию и Судан, сельскохозяйственный проект «Сандас», совместные инвестиции, поощрение государственных и частных ливийских инвестиций в экономику Судана. В 2003г. начнутся изыскательские работы на территории Судана созданию единой электросети между Суданом и Эфиопией стоимостью 5 млн.долл.

Судан объявил о том, что финансировать базовые изыскательские работы будет Африканский банк развития (банк организован Ливией, и в нем преобладает ливийский капитал). На 1 заседании Верховного комитета по контролю за выполнением решений 1 международной встречи африканских инвесторов, состоявшейся в авг. 2002г., был рассмотрен отчет о работе банка за прошедший период и принято решение об увеличении уставного капитала Африканского банка развития и торговли со 100 млн.долл. до 250 млн.долл.

Нефтегазовые инвестиции

В июне 2002г. был принят пятилетний план развития экономики Ливии. В соответствии с принятым планом объем капиталовложений, который предстоит освоить в 2002-06гг. составляет 35 млрд.долл. В основе пятилетнего плана лежит стремление правительства Ливии дополнительно привлечь частные ливийские и иностранные инвестиции, которые могут составить 30-40% от необходимого объема капиталовложений.

По замыслу ливийских экономистов привлечение дополнительных инвестиций позволит активизировать развитие экономики и диверсифицировать источники национального дохода в стране, где сегодня основной источник дохода — это поступления от нефтегазового сектора. Появление этого плана стало возможным после серии процедур, позволяющих добиться большей открытости экономики Ливии, в которой государство все еще контролирует большую часть секторов экономики.

Правительство, оставляя за собой важные объекты инфраструктуры, в то же время, предоставляет возможность частным ливийским и иностранным предпринимателям инвестировать в экономику Ливии капитал, приносящий им гарантированный доход. Правительство Ливии считает, что создание благоприятного инвестиционного климата будет способствовать увеличению притока частного капитала в Ливию. Это относится к инвестициям в нефтегазовую отрасль Ливии, промышленный сектор, туризм и сферу услуг.

В течение следующих 4 лет объем инвестиций в нефтегазовый сектор достигнет 6 млрд.долл., из которых 4 млрд.долл. будет приходиться на долю частного ливийского и инокапитала. Одним из основных направлений инвестиционной политики Ливии остается нефтегазовый сектор. Во II кв. 2002г. были более четко обозначены объемы инвестиций в этот сектор экономики Ливии.

Секретарь Национальной нефтяной корпорации Ливии (ННК) Абдулхафез Эль-Злитни (Dr. Abdulhafez Zleitni) в интервью, опубликованном в ливийской прессе информировал, что в планах ННК по разведке месторождений нефти и газа на более длительную перспективу до 2010г. предусмотрен объем инвестиций в 9,63 млрд.долл.

Привлечение дополнительных иноинвестиций позволит обеспечить выполнение проектов по разработке нефтяных и газовых месторождений, таких как, например, месторождение нефти в Гадамесе (Ghadames), расположенное на участке MN151 и MN100 и месторождение нефти на участке MN101 в бассейне Мурзук (Murzuk). Запасы этих месторождений превышают 170 млн.бар., а объем инвестиций, необходимый для разработки этих полей, превышает 750 млн.долл.

Секретарь ННК сообщил, что работы, предусмотренные пятилетним планом привлечения иноинвестиций, уже начались. В рамках стратегической задачи по развитию инфраструктуры нефтеперерабатывающей промышленности 30 мая в городе Завия был подписан контракт между нефтеперерабатывающей компанией Zawia и южнокорейской компанией LG на реконструкцию и модернизацию НПЗ. Работы по этому контракту уже начались и закончатся через 31 месяц. Стоимость контракта, по словам президента ННК, оценивается в 580 млн. евро.

Контрактом предусматривается возведение нескольких новых блоков, которые после ввода в строй обеспечат почти двухкратное увеличение производственной мощности НПЗ Zawia, общий объем переработки нефтепродуктов в Ливии достигнет 380 тыс.бар/день, что в соответствии с планом развития отрасли составит 20% от всей добываемой в Ливии сырой нефти.

Инвестиционный проект по реконструкции и модернизации НПЗ в г.Завия повлечет за собой создание новых рабочих мест для национальных инженерных кадров, на подготовку которых правительство Ливии предусматривает выделение бюджетных средств в соответствии с поэтапной реализацией контракта.

Привлечение иноинвестиций способствует постоянному открытию новых месторождений с большими запасами нефти. Имеются разведанные и изученные нефтяные поля, которые не разрабатываются, руководствуясь здоровой политикой сохранения природных ресурсов для будущих поколений. Введены ограничения на добычу и экспорт нефти с одновременным переносом акцента на проекты, обеспечивающие рост производства на уже разработанных нефтегазовых месторождениях.

Ожидается большой объем инвестиций, прежде всего в газовый сектор Ливии, поскольку действующие контракты с участием иностранных компаний составляют только 23% от всех исследованных месторождений газа.

Начаты работы по одному из крупнейших стратегических инвестиционных проектов, объем инвестиций в который оценивается в 5,6 млрд.долл. Реализация этого проекта обеспечит добычу и транспортировку газа из Ливии в Италию по трубопроводу, проложенному по дну Средиземного моря. Проект состоит из нескольких этапов и на полную мощность будет введен в действие к 2006г. Тендер на проведение одного из этапов выиграл международный финансовый консорциум, во главе с японской компанией (TGC), итальянской компанией (Techimont) и ее французским филиалом (Sofergas). Цена контракта первого этапа инвестиционного проекта составляет 1,2 млрд.долл. Срок осуществления проекта — 32 месяца.

В планах Национальной нефтяной корпорации Ливии имеются и другие инвестиционные проекты по обустройству разведанных газовых месторождений и расширению сети газопроводов для удовлетворения потребностей внутреннего ливийского рынка и экспорта газа в страны Европы.

На различной стадии реализации находятся следующие проекты: обустройство газовых месторождений Ат-Тахади (At-Tahadi), Anb-OapHr (Al-Farig) и блока MN98 геологического бассейна Сирт (Sirte), расположенного на юго-западе Ливии месторождения Аль-Вафа (Al-Wafa), разработка месторождения Интисар-103/D, проект по экспорту газа в Италию по трубопроводу, который свяжет газоперерабатывающий завод в пос. Мелита с о-ва Сицилия и проект по транспортировке газа в Тунис по трубопроводу из Мелиты в г.Сфакс.

Объем инвестиций в развитие энергетического сектора Ливии оценивается в 6 млрд.долл., из которых 4 млрд.долл. будет инвестировано частными ливийскими и иностранными предпринимателями.

Компания OMV со своими партнерами по консорциуму, такими как испанская Repsol, французская Total Fina Elf, норвежская Saga Petroleum и ливийская National Oil предполагает принять участие в разработке новых месторождений нефти в Ливии в целях удвоить к началу 2008г. добычу нефти. Было объявлено, что общий объем инвестиций в проект составит 155 млн.долл. Предполагаемые запасы новых месторождений нефти, которые находятся в бассейне Muzuk, могут составить 140 млн.бар. Австрийская компания рассчитывает начать добычу нефти в I кв. 2004г., предполагаемый объем добычи 40 тыс.бар/день.

В конце авг. 2002г. Национальная Китайская нефтяная компания (The National Chinese Petroleum Company), ведущая компания в нефтегазовой области в Китае, подписала контракт на сооружение в Ливии нефтегазопровода, состоящего из двух отдельных трубопроводов. Общая протяженность двойного трубопровода 520 км. Цена контракта – 230 млн.долл. Официально уполномоченный представитель китайской компании, ответственный за поставку оборудования и строительные работы сообщил, что это первый крупный подрядный контракт выигранный иностранной компанией по тендеру у итальянской компании Epi.

Сооружение трубопровода позволит соединить месторождение Al-Wafa на юге Ливии с окрестностями Триполи. Реализация этого проекта позволит создать дополнительно 600 рабочих мест. В соответствии с действующим в Ливии Законом о поощрении иноинвестиций и Исполнительной инструкции к этому закону компания поставит в Ливию все необходимое для строительства оборудования, включая трубы, которые планируется закупать в Италии и Японии. На поставку оборудования необходимого для строительства инвестиционного объекта будут распространяться соответствующие льготы и налоговые освобождения.

Внешняя торговля

В нижеприведенной таблице представлено региональное распределение внешнеторговой деятельности Ливии в 2001г., которое по предварительным оценкам в 2002г. существенного изменения не претерпело.

	Эксп.		Имп.		Торг. баланс
	млн.долл.	%	млн.долл.	%	
Арабские страны	548,7	6,6	417,2	10,2	131,5
Африканские страны	21,4	0,3	35,0	0,9	- 13,6
Страны ЕС	6713,1	80,9	2 500,9	61,0	4212,2
Другие европейские страны	244,4	2,9	223,2	5,4	21,2
- Россия	-	-	7,8	0,2	- 7,8
Страны Америки	26,5	0,3	238,0	5,8	- 211,5
Азиатские страны	744,3	9,0	645,1	15,7	- 99,2
Австралия и Новая Зеландия	-	0,0	33,6	0,8	- 33,6
Итого	8 298,4	100,0	4 100,7	100,0	4 197,7

Предполагается, что в 2002г. объем экспорта, останется на уровне 2001г. или возможно его незначительное уменьшение. Не ожидается в 2002г. изменений в географии ливийского экспорта. Основными партнерами Ливии останутся те же страны, и их доля в общем объеме экспорта останется на том же уровне, что и в 2001г.

Основные экспортные партнеры Ливии

	2000г.		2001г.		Изм.
	млн.долл.	% от всего	млн.долл.	% от всего	
Италия	4 085,9	42,6	3 480,0	41,6	-14,8
Испания	1 462,6	15,3	1 294,0	15,5	-11,5
Германия	1 463,8	15,3	1 179,6	14,1	-19,4
Турция	723,7	7,5	516,6	6,2	-28,6
Тунис	398,1	4,2	424,7	5,1	6,7
Франция	540,3	5,6	303,2	3,6	-43,9
Греция	254,7	2,7	190,5	2,3	-25,2
Индия	27,0	0,3	179,3	2,1	562,9
Великобритания	219,8	2,3	146,3	1,8	-33,4
Мальта	72,0	0,8	114,7	1,4	59,3
Швейцария	17,3	0,2	108,3	1,3	524,7
Нидерланды	65,9	0,7	103,2	1,2	56,7
Египет	53,7	0,6	61,0	0,7	13,6
Марокко	39,3	0,4	48,1	0,6	22,4
Португалия	47,0	0,5	45,6	0,5	-3,0
Китай	-	-	42,8	0,5	-
Югославия	6,1	0,1	22,7	0,3	273,8
Всего	9 477,0	98,8	8 260,7	98,9	-12,8
Другие страны	112,5	1,2	95,6	1,1	-15,0
Итого	9 589,5	100,0	8 356,3	100,0	-12,9

На протяжении последних 10-15 лет список стран – основных партнеров Ливии практически не изменился. 3 первых места в этом списке занимают Италия (42% общего объема экспорта и 24% общего объема импорта), Германия (15% общего объема экспорта и 13% общего объема импорта) и Испания (14% общего объема экспорта).

Основные статьи экспорта Ливии

	2000г.		2001г.		Изм.
	млн.долл.	% от всего	млн.долл.	% от всего	
Прод., жив. животн.	11,2	0,1	0,6	0,01	-94,6
Напитки и табак	-	-	-	-	-
Сырье	2,9	0,03	2,8	0,03	-4,2
Минтопливо (нефть, смазочные матер.)	9 168,4	95,6	7 966,2	95,3	-13,1
Масло и жир	-	-	-	-	-
Химпрепараты	350,1	3,7	269,9	3,2	-22,9
Промматериалы	56,2	0,6	114,8	1,4	104,3
Машины, транспорт	-	-	0,02	0,0003	-
Промтовары	0,7	0,01	1,9	0,02	174,0
Прочее	-	-	-	-	-
Итого	9 589,5	100	8 356,3	100,0	-12,9

Основными статьями экспорта являются: сырая нефть, газ, а также нефтепродукты – 95% от общего объема экспорта, продукция нефтехимии (удобрения, полиэтилен высокого и низкого давления)

– 3%, а также промышленные материалы (металл, строительная арматура).

По подсчетам на конец 2002г., несмотря на девальвацию официального курса обмена динара ожидается рост ливийского импорта в 1,5 раза. В 2002г. сохранится наметившаяся в 2001г. по отношению к 2000г. тенденция увеличения Ливией импортных закупок: машинотехнической продукции и транспортного оборудования (на 20%), различных промтоваров (на 84%), табачных изделий (на 28%).

В 2002г., по сравнению с 2001г., без изменений останется география импорта и основные статьи ливийского импорта.

Основные импортные партнеры Ливии

	Объем импорта		2001г.		Изм. %
	2000г.		млн.долл.	%	
	млн.долл.	%			
Италия.....	4 085,9	42,6	3 480,0	41,6	-14,8
Италия.....	670,9	19,1	1 002,6	24,3	49,5
Германия.....	414,4	11,8	537,9	13,0	29,8
Ю.Корея.....	289,6	8,3	276,9	6,7	-4,4
Бельгия.....	64,5	1,8	243,2	5,9	276,9
Великобритания.....	203,2	5,8	232,9	5,7	14,6
Тунис.....	178,7	5,1	196,9	4,8	10,2
Франция.....	192,0	5,5	180,9	4,4	-5,8
Япония.....	162,7	4,6	145,3	3,5	-10,7
США.....	72,1	2,1	116,2	2,8	61,0
Швейцария.....	102,4	2,9	111,6	2,7	-8,9
Нидерланды.....	81,9	2,3	105,7	2,6	29,2
Испания.....	114,4	3,3	74,7	1,8	-34,7
Египет.....	64,7	1,8	66,2	1,6	-2,3
Мальта.....	36,8	1,0	65,5	1,6	77,9
Аргентина.....	96,8	2,8	62,2	1,5	-35,8
Швеция.....	45,8	1,3	58,2	1,4	27,1
Китай.....	65,3	1,9	57,3	1,4	-12,3
Турция.....	34,0	1,0	53,9	1,3	58,4
ОАЭ.....	29,3	0,8	42,7	1,0	45,8
Марокко.....	63,1	1,8	42,4	1,0	-32,8
Австрия.....	74,4	2,1	39,9	1,0	-46,4
Тайвань.....	60,9	1,7	35,3	0,9	-42,1
Шри-Ланка.....	11,7	0,3	34,5	0,8	196,1
Бразилия.....	41,4	1,2	33,1	0,8	-20,2
Австралия.....	19,0	0,5	32,9	0,8	72,8
Всего.....	3 190,0	90,9	3 848,6	93,4	20,6
Другие страны.....	320,5	9,1	273,0	6,6	-14,8
- Россия.....	2,2	0,1	7,8	0,2	252,3
Итого.....	3510,4	100,0	4 121,6	100,0	17,4

Основными статьями ливийского импорта в 2001г. являлись: продукция машиностроения и транспортного оборудования – 42,3%, продукты питания – 17,1%, проматериалы и комплектующие – 15,9%, предметы ширпотреба – 13,6%, продукция химпрома – 6,5%, растительное и животное масло и жир – 1,9%.

Основные статьи импорта Ливии

	Объем импорта		2001г.		Изм. %
	2000г.		млн.долл.	%	
	млн.долл.	%			
Прод., жив. животные.....	706,6	20,1	706,5	77,7	-0,02
Напитки и табак.....	11,4	0,3	14,7	0,4	28,6
Сырьевые материалы.....	89,6	2,6	89,2	0,2	-0,5
Минтопливо, смазки.....	8,8	0,3	6,2	0,2	-28,9
Масло и жир.....	130,7	3,7	78,1	1,9	-40,2
Химические препараты.....	251,0	7,1	266,2	6,5	6,1
Пром. материалы.....	568,5	16,2	656,2	15,9	15,4
Машины, транспорт.....	1 440,2	41,0	1 745,0	42,3	21,2
Различные промтовары.....	303,5	8,6	559,4	13,6	84,3
Прочее.....	-	-	-	-	-
Итого.....	3510,4	100,0	4121,5	100,0	17,4

Таможня

Уделяя большое внимание развитию внешней торговле на мировом рынке, ливийское правительство стремится найти баланс между необходимостью либерализации экономики и привлечения инокapитала в страну, с одной стороны, и задачи по защите интересов нацэкономки, с другой стороны.

Учитывая происходящие в стране экономические преобразования, планы вступления в ВТО, руководство Ливии планирует осуществить либерализацию внешней торговли. Ливийские власти рассматривают возможность отмены требования получения лицензии на осуществление импортных операций. Планируется снятие запрета на импорт некоторых продовольственных товаров и обложением их 30% таможенной пошлиной.

Официально импортерам разрешено ввозить определенный круг товаров в соответствии со своей специализацией. За исключением товаров «стратегического» значения (9 наименований продтоваров, медикаменты, инсектициды, нефтепродукты, табак и золото), импорт которых закреплён за госпредприятиями, все остальные товары могут импортировать как частные, так и госкомпании.

Действуют меры нетарифного регулирования, определенные в законе №64 от 1971г. «Об импорте». Согласно положениям закона в Ливию запрещен импорт любых товаров, на которые не распространяется действие системы лицензий. Вид, срок действия, порядок продления и возобновления лицензий определяется решением ГНК экономики и торговли Ливии. Он же своим решением может запретить импорт любых товаров или ограничить его.

Лицензия является именной, без права переукупки или продажи, или поручительства. По политическим мотивам в Ливии существует бойкот товаров, произведенных в Израиле.

В 2002г. ГНК экономики и торговли неоднократно пересматривал список товаров, запрещенных к ввозу в Ливию и в нояб. 2002г. издал постановление №343 от 1370 (2002) «О внесении изменений в список товаров, указанных в постановлении №2 от 1370 (2002) относительно организации экспорта и импорта».

Для осуществления импорта, помимо наличия лицензии необходимым условием является открытие аккредитива, что требует внесения депозита не менее 50% от стоимости импортного контракта как для государственных, так и для частных предприятий. До 2002г. минимальный размер депозита для госпредприятий составлял 25% от стоимости импортного контракта, а для частных предприятий – 50%.

Размеры таможенных пошлин определены Таможенным тарифом Ливии от 07.05.1974г. с последующими дополнениями в соответствии с Таможенными решениями №4 от 20.03.1986г. и №7 от 15.12.1986г., и до 2002г. они варьировались от 0 до 400%. 31% всех импортируемых товаров не облагались таможенными пошлинами, с 37% импортных товаров взимались пошлины от 5 до 10% и только 0,9% импортных товаров облагались пошлинами, превышающими 50%. В результате в 2001г. средний размер таможенной пошлины составил 20%.

Импорт товаров из арабских стран освобожден от таможенного обложения при условии, что в общей стоимости импортируемого в Ливию товара не менее 40% создано в арабской стране.

В связи с 50% девальвацией ливийского динара размер таможенных пошлин на большинство импортируемых товаров с 10.01.2002 был сокращен на 50%.

Среди экспортных ограничений следует отметить ужесточение требования по возврату экспортной выручки в страну. Если до 2002г. выручка подлежала переводу в Ливию в течение 6 мес. с даты отгрузки товара на экспорт, то сейчас она подлежит переводу в Ливию в течение 3 мес. с даты поставки товара на экспорт. В то же время экспортерам разрешается удерживать у себя до 100% валютной выручки от не нефтяного экспорта (до 2002г. – 40%).

Для осуществления экспорта необработанной шерсти, кожи и шкур животных, а также сельскохозяйственных продуктов требуется лицензия. Запрещен экспорт немонетарного золота (за исключением золота, предназначенного для обработки за границей), металлического лома, бумаги, школьных принадлежностей, обработанной кожи, электроэнергии и телеком услуг, а также субсидируемых товаров (сахар, мука, чай, растительное масло).

Поддержка экспорта

Ливийскими властями разработан и осуществляется широкий комплекс мер, направленных на стимулирование экспорта нацпродукции и создание производств, способствующих уменьшению импортной зависимости страны, прежде всего – в высокотехнологичных товарах, который включает как административные, так и финансовые, таможенные, и налоговые рычаги.

Основу юридической базы, регламентирующей данную область экономической деятельности государства, составляют постановления Высшего народного комитета (правительства) Ливии, среди которых: «Об организации импорта товаров», «Об организации экспорта товаров», «О запрете экспорта определенных видов товаров». Закон №5 от 1997г. (с последующими изменениями и дополнениями) «О поощрении иноинвестиций», постановления ГНК экономики и торговли, ГНК финансов, таможенного комитета.

Данный комплекс мероприятий охватывает как административный запрет на импорт конкретной продукции с целью защиты национальных производителей, так и меры скрытого протекционизма. Решением ВНК запрещен импорт в страну ряда продтоваров, а также товаров, которые производятся на национальных предприятиях. С тем, чтобы создать по возможности благоприятные условия для местных производителей машинотехнической продукции – существующим в стране Центром по сертификации и стандартам установлены весьма высокие технические требования к импортируемой продукции машиностроения. Большинство иностранных товаров подлежат сертификации в соответствии с нормами и стандартами, принятыми в Ливии.

Параллельно с защитой местных предприятий от нежелательной конкуренции с иностранными поставщиками правительственными органами осуществляются меры по стимулированию созда-

ния новых производств и экспортной деятельности уже существующих предприятий. Для некоторых категорий производителей (главным образом – совместных предприятий) предусмотрен упрощенный – безлицензионный – порядок экспорта товаров. В отношении вновь организуемых производств действует льготный налоговый режим, позволяющий предприятиям быстрее выйти на полную проектную мощность.

Большое внимание уделяется развитию экспортного потенциала нефтегазовой промышленности, являющейся основным источником поступления в страну иностранной валюты. Конкретными мерами правительство СНЛАД стимулирует использование в данном секторе экономики высокотехнологичного оборудования и производственных процессов. Национальной нефтяной корпорации предоставлено право беспошлинного ввоза в страну 28 позиций машин, оборудования и материалов. Этой же цели способствует и привлечение в нефтедобычу передовых иностранных компаний.

В Ливии используются и традиционные меры по поддержке экспортеров, такие как страхование экспортных сделок, госкредитование экспортеров в национальной и инвалюте.

С учетом низкой эффективности действующих в Ливии национальных исследовательских центров, привлечение в страну иностранного опыта и капитала рассматривается ливийцами в качестве одной из мер, направленных на повышение общего технологического уровня национальной промышленности, главным образом – машиностроения, сельского хозяйства, здравоохранения. Инокомпаниям, действующим на территории Ливии, может быть предоставлен ряд привилегий. В течение 5 лет они могут быть полностью освобождены от уплаты импортных пошлин на машины, оборудование, запчасти и сырье, необходимые для реализации конкретного проекта; предусмотрены льготы по уплате ими налогов.

Импорт

Госполитика в отношении потребительского рынка, позволяет правительству Ливии на протяжении нескольких лет не допускать резкого роста потребительских цен на основные виды товаров повседневного спроса. В 2002г. это было особенно заметно, поскольку проведенная в начале года 50% девальвация нацвалюты Ливии не оказала влияния на уровень потребительских цен.

В 2002г. правительство Ливии своевременно предприняло ряд мер в целях недопущения острых социально-экономических волнений. Если принять во внимание, что 80% всех продтоваров и товаров первой необходимости закупается по импорту, то принятие законодательных актов снижающих уровень ставок таможенного тарифа и акцизного налога, государственные субсидии на основные продукты питания, а также поддержание в 2002г. постоянного рыночного обменного курса в пределах 1,45-1,49 л.д./долл. позволили правительству Ливии сохранить уровень потребительских цен на прежнем уровне, по сравнению с 2001г.

Для защиты внутреннего потребительского рынка государством приняты соответствующие меры, которые регулируются законом №64 от 14.10.1971г. «Об импорте». В этом законе сказано,

ст. 1: «Государство организует импорт товаров с тем, чтобы своевременно обеспечить потребителя товарами хорошего качества по соответствующим ценам, обеспечить справедливый доход продавца, не затрагивая интересов местного производства». Система лицензий на импорт, вид лицензии, срок действия, порядок их продления и возобновления определяются решением Секретариатам ГНК (министерством) экономики и торговли, который своим решением может ограничить или запретить импорт любых товаров, или подвергнуть системе лицензий.

Либерализация импортного регулирования. В своем интервью газете Al-Shams секретарь ГНК финансов сообщил, что до введения единого курса конвертации нацвалюты, янв. 2002г., государственным предприятиям и компаниям правительством утверждался валютный бюджет. С введением единого валютного курса государство прекратило эту политику выделения предприятиям и компаниям валютных средств или предоставления льготного обменного курса. Любая компания, у которой есть соответствующие ресурсы в ливийских динарах, может импортировать по собственному желанию все, что необходимо для производства. Не осталось никаких проблем из тех, что были прежде. Возможно, проблемы, с которыми будут сталкиваться предприятия и компании, будут заключаться в недостатке оборотных средств в ливийских динарах, необходимых для конвертации в инвалюту.

Не осталось ограничений в отношении импорта за счет средств из собственных бюджетов компаний и их собственных доходов. Государство не устанавливает валютных бюджетов компаниям, поскольку у них свои собственные самостоятельные бюджеты, контроль за исполнением которых поручен соответствующим органам, будь то финансовый инспектор или иные контролирующие организации, назначенные в соответствии с законом.

В целях уменьшения последствий, связанных с девальвацией национальной валюты и регулирования уровня цен потребительского рынка, правительство Ливии вынуждено было пересмотреть постановление №942 (1993г.) о ставках акцизного (потребительского) налога, которыми облагался определенный перечень товаров. Акцизным (потребительским) налогом облагаются изготовленные в стране товары, продукция, равно как и ввозимая по импорту продукция и товары, которые, несмотря на их происхождение, подлежат налогообложению с применением методики исчисления размера налоговой ставки адекватно касающейся товаров ливийского происхождения. Размер ставки акцизного (потребительского) налога на импортируемые товары не должен быть меньше ставки, применяемой в отношении товаров ливийского происхождения. Акцизным (потребительским) налогом облагаются товары по окончании их производства, имея в виду, что производители товаров не имеют право на сбыт без предварительной оплаты соответствующего налога. Это относится и к импортным товарам, т.е. импортер не имеет права на сбыт товаров без оплаты соответствующего налога.

Первоначально решением правительства №6/1370 от 2002г. изменения коснулись ставок акцизного (потребительского) налога только на то-

вары, приобретаемые по импорту. В 2 раза уменьшены ставки акцизного (потребительского) налога на некоторые виды импортных товаров. Затем правительством было принято решение №76/1370 от 20.11.2002г. отменяющее предыдущее решение. Этим решением были в два раза уменьшены ставки акцизного (потребительского) налога на все виды товаров, как импортного, так и ливийского происхождения.

Принятое в 2002г. постановление Секретариата ГНК экономики и торговли №337 об установлении максимальных закупочных цен Национальной продовольственной корпорацией Ливии (НПК) и государственными мукомольными предприятиями у сельских хозяйств, кооперативов и частных лиц мягких и твердых сортов пшеницы местного производства и изделий из них, а также максимальных отпускных цен этих изделий Национальной продовольственной корпорацией Ливии (НПК) хлебопекарням и потребительским союзам. Это постановление вступает в силу с 01.01.2003г. и отменяет все противоречащие ему предшествующие постановления.

В Статье №7 данного постановления оговорено положение оставляющее без изменения текущие цены отпуска потребительскими союзами муки, грубой белой муки и макаронных изделий потребителям.

В свете принятого постановления в Ливии началась кампания по закупке зерновых и другой сельскохозяйственной продукции у ее производителей. Фиксированные закупочные цены устанавливаются несколько выше мировых цен. Генеральной национальной компанией по производству муки и фуража объявлено о готовности приобрести ячмень урожая 2003г., произведенный общественными с/х предприятиями, кооперативами и частными лицами, по цене, превышающей мировую на 10%, при условии соответствия ливийским стандартам. При этом ливийские СМИ публикуют данные о мировой цене на ячмень, которая составляет 170 лив.дин/тонна на условиях доставки на комбинаты компании.

Государство, принимая административные меры регулирования потребительского рынка, стремится всячески стимулировать производство основных с/х продуктов внутри страны.

В целях защиты ливийских потребителей от поступлений в продажу продуктов питания с просроченными сроками годности, решением ГНК по оказанию услуг №856 от 1370 P.D. (2002) установлены сроки годности, определяющие возможность ввоза в Ливию продуктов питания.

Запрещается импорт продуктов питания срок годности с момента изготовления, которых на дату пересечения границы превысил: одну треть срока годности с момента изготовления, для продуктов с коротким сроком годности (менее года); половину срока годности с момента изготовления, для продуктов со сроком годности один год и более.

Госсектор торговли находится в упадке. Через сеть госмагазинов (распределителей) реализуются в основном продукты питания (мука, рис, сахар, растительное масло), на которые государство предоставляет соответствующие дотации. Сеть госторговли (одежда, обувь, моющие средства) находится в стадии ликвидации. Объявлено о распродаже на торгах различных товаров, принадлежащих Арабской ливийской компании по супермаркетам.

Развитие системы мобильной связи в Ливии, контролирует государственная компания-монополист «Ал-Мадар», но как и в других странах, где рынок мобильной связи контролирует компания-монополист, стоимость подключения остается очень высокой (1000 долл.). Компания испытывает сложности со взысканием текущих платежей; неплательщикам может угрожать судебное преследование. Получила развитие система продажи телефонных карт на условиях предоплаты.

В 2002г. Ливия импортировала 10 тыс. автомобилей Mitsubishi, 10 тыс. автомобилей Peugeot и Citroen, и 26737 автомобилей Hyundai. Незначительная часть этих автомобилей поступает в свободную продажу, а в большинстве своем все эти автомобили распространяются среди населения через **распределительную систему** со значительными госсубсидиями.

На 45 заседании Секретариата ВНК 18-19 дек. 2002г. принято решение пересмотреть таможенные тарифы на легковые автомобили с целью максимального обеспечения социальной справедливости (речь идет о малообеспеченных слоях населения). Предполагается что это еще один шаг регулирования потребительского рынка, позволяющий правительству Ливии, прежде всего, сокращать объемы госсубсидий.

Постановлением секретариата ГНК экономики и торговли №7 от 12.03.2002г. было принято считать утратившими силу следующие нормативные акты: постановление №950 (1991г.) «О внесении ряда изменений в положение о закреплении исключительного права импорта некоторых видов товаров за госкорпорациями и компаниями»; постановление №192 (2000г.) «Об определении каналов импорта»; постановление №230 (2000г.) «Об организации импорта ряда товаров»; постановление №264 (2000г.) «О новой редакции некоторых положений об импорте»; а также любое положение, вступающее в противоречие с постановлением №7.

В соответствии с этим постановлением.

– (статья №1) Разрешается импорт всех видов товаров, произведенных для прямого внутреннего потребления, кроме товаров, запрещенных к ввозу в Ливию и перечисленных в отдельном перечне.

– (статья №2) Закрепляется исключительное право импорта ряда товаров за определенными структурами: Национальная компания лекарственных препаратов – лекарства, вакцины, сыворотки, алкоголь для медцелей; ЦБ Ливии – золото в необработанном виде; компания «Брег» по сбыту нефтепродуктов – все виды продукции нефтепереработки, газ и газовые баллоны; госкомпания по импорту разрешительных товаров – взрывчатые вещества всех видов, охотничье оружие и боеприпасы к нему, пиротехнические изделия для различных целей; Главное управление животных богатств – ветеринарные лекарственные препараты.

– (статья №3) Разрешается импорт всех товаров, разрешенных к ввозу в соответствии с действующим законодательством, субъектам импортной деятельности, определенным законом, при условии соблюдения следующих условий: субъект импортной деятельности должен быть учрежден в соответствии с законом. В учредительном документе должна быть указана как основная цель создания – осуществление импортной деятельности;

импортируемые товары должны соответствовать специализации импортера; обязательная регистрация в реестре импортеров в секторе экономики и торговли шаабии; импортные операции должны осуществляться на основании документарных аккредитивов; импортируемые товары должны соответствовать гигиеническим нормам, стандартам и требованиям, принятым в СНЛАД; в случае ввоза товаров, прошедших ремонт, должны быть поставлены запасные части к этим товарам на сумму не менее 5% от общей стоимости импортируемых товаров. Осуществление указанной операции не требует получения импортной лицензии.

– (статья №4) Не разрешается выпуск товаров, ввезенных с нарушением положений статьи №3 Постановления №7. Указанные товары подпадают под запретительное действие соответствующих законов и постановлений с момента их прибытия на таможенные пропускные пункты СНЛАД.

– (статья №5) Не разрешается открывать документарные аккредитивы в обеспечение импорта товаров, ввоз которых запрещен или временно приостановлен или в отношении которых приняты ограничения на ввоз ГНК экономики и торговли.

Список запретных товаров. Согласно постановлению секретариата ГНК экономики и торговли №343 от 1370 (2002г.) о внесении изменений в список товаров, указанных в постановлении №2 от 1370 (2002г.) относительно организации экспорта и импорта был утвержден список товаров, запрещенных к ввозу в Ливию: живые свиньи, свиное мясо, сало, кожа и их производные; вино и все виды спиртных напитков; консервированное мясо, приготовленные из него продукты и пищевые животные жиры; живые животные и их мясо, за исключением тех, которые имеют африканское происхождение и породистые животные для разведения; животные, птицы и рыбы для домашнего содержания, кроме животных, птиц и рыб, имеющих африканское происхождение; мороженая рыба, кроме поставляемой в виде брикетов и тунца для производства консервов; домашняя птица в живом и забитом виде, кроме птицы, птенцов и самок, предназначенных для разведения; яйца домашней птицы и яичный порошок для целей употребления в пищу населением; пастеризованное молоко; прессованные финики; готовые к употреблению овощи в свежем, замороженном и сушеном видах, за исключением сушеных приправ; свежие фрукты (цитрусовые, виноград, инжир, абрикосы, арбузы, дыни, финики, сливы, гранаты); масло оливковое; природная минеральная вода, кроме газированной; спортивные легковые автомобили; автобусы с числом пассажиров 30 и более; грузовики и тягачи для гражданских целей, грузоподъемностью 5-40 т., с одним, двумя или тремя ведущими мостами, год выпуска которых превышает 10 лет; прогулочные яхты с двигателем, мощность которого превышает 75 л/с, длиной более 10 м., предназначенные для перевозки более 6 чел.; б/у станки, машины и механизмы всех видов, кроме указанных в части 2 п. 16; плуги и легкая сельхозтехника (грабли, мотыги, лопаты); гофрированное железо; телефонные аппараты и коммутаторные станции, емкостью менее 60 внутренних линий; тетради школьные; аудиокассеты без записи; бумажные платки, за исключением салфеток, носовых платков и туалетной бумаги; мебель для

гостиных в арабском стиле; паласы и пледы; швабры; калий; каустическая сода во всех видах; деревянные и бетонные столбы; трубы пластиковые гибкие из ПВХ (PVC); полиэтиленовая пленка для оранжерей и для других целей; корм для кошек и собак.

В 2002г. во всех четырех принимаемых правительством Ливии постановлениях, регулирующих импорт товаров, количество позиций товаров, запрещенных к ввозу в Ливию варьировалось от 27 до 35. Был снят запрет на ввоз в Ливию новых автобусов, грузовиков и тягачей для гражданских целей, грузоподъемностью 5-40 т., с одним, двумя или тремя ведущими мостами, теперь запрещается ввозить в Ливию эти виды автотехники, год выпуска, которых превышает 10 лет.

Тендерные закупки. В соответствии с действующим в Ливии законодательством (Постановление правительства Ливии «Об условиях заключения административных контрактов» №263/1430 от 2000г.) **все сделки на закупку товаров по импорту заключаются на основе торгов**, для участия, в которых приглашаются фирмы-производители, зарегистрированные в реестре фирм, имеющих опыт работы и поставок товаров за рубеж. При подготовке документации к торгам ливийские специалисты совместно со специалистами западных фирм детально разрабатывают все требования, предъявляемые к закупаемым товарам.

Указанным постановлением определен ряд условий для участия иностранных компаний в тендерах на строительство объектов, выполнение работ, поставку оборудования, материалов и товаров. Этим документом предусмотрено.

1. Тендерные комитеты созданы в муниципалитетах в Генеральных управлениях по соответствующим отраслям промышленности, образованных на базе ликвидированных в 2000г. Секретариатов (министерств).

2. Для участия в тендере компания должна быть зарегистрирована и внесена в соответствующий реестр.

3. Регистрация компании в тендерном комитете предусмотрена при обязательном представлении компанией следующих документов, которые должны быть легализованы в посольстве (консульстве) Ливии в Москве: устав компании; справка о финансовом положении компании, выданная одним из известных банков (предоставляется в ЦБ Ливии); копии баланса компании с выпиской о сведениях по прибыли и убыткам за последние два года, заверенные бухгалтером; квитанция об оплате регистрационного сбора.

4. В соответствии с объявляемыми условиями цена тендерной документации состоит из затрат на ее изготовление плюс 10% административные издержки.

5. Срок действия тендерного предложения не менее 30 дней, который может быть продлен. Срок рассмотрения тендерного предложения устанавливается тендерным комитетом.

6. Прием предложений после срока закрытия тендера допускается лишь в следующих случаях: при недостаточном количестве участников; по просьбам большинства участников; при определенных обстоятельствах, связанных с созданием объекта и выполнением работ.

ЛИТВА

Банки

Монетарная политика. По данным агентства Экономического развития Литвы золотовалютные запасы страны превышают находящуюся в обращении денежную массу. На июль 2002г. общие резервы Банка Литвы составили 2141,6 млн.долл. (из них золото — 58 млн.долл., конвертируемая валюта — 2024,7 млн.долл.). Соотношение золотовалютные резервы/ масса нацвалюты — 1,62.

Кредитный рейтинг страны высок и по разным рейтинговым агентствам составляет: Standart and Poor's (BBB), Moody's (Baal), Fitch Ratings (BBB).

Валютное регулирование. Текущие счета и срочные вклады в инвалюте регламентируются нормативными документами Банка Литвы. Граждане Литвы и иностранцы могут иметь текущие счета и срочные вклады в инвалюте. Закон об инвалюте ограничивает использование инвалюты в стране. Валютные операции могут осуществлять только имеющие лицензии кредитные институты, зарегистрированные Банком Литвы. Литовские юрлица, желающие открыть текущие счета в инобанках, должны получить разрешение Банка Литвы.

Деятельность банков. В соответствии с законодательством иностранные банки могут открывать отделения, представительства, дочерние банки или приобретать акции местных банков. Приобретение 10% и более акционерного капитала местного банка требует разрешения Банка Литвы.

Основные показатели крупных комбанков Литвы, на 01.07.2002г., в млн.евро (адрес, председатель правления, активы, акц. капитал, кредиты, международный кредитный рейтинг FITCH): Hansa-LTB/ 19, 2009 Vilnius, www.hansa.lt/ Arunas Siksta/ 1158/ 107/ 356/ долгосрочные обязательства — BB, крат. об. — BB; Vilniaus bankas/ www.vb.lt/ Julius Niedvaras/ 1730/ 45/ 832/ долгоср. об. — BBB, крат. об. — F3; Lietuvos zemes ukio bankas/ Vilnius, www.lzub.lt/ Stephen K. Hunter/ 535/ 30/ 255/ долгоср. об. — BB, крат. об. — BB; Snoras/ Vilnius, www.snoras.com/ Raimondas Baranauskas/ 280/ 40/ 165/ долгоср. об. — BB-, крат. об. — B; Ukio bankas/ Kaunas, www.ub.lt/ P.Варанавичюс/ 188/ 21/ 19. «Вильняус банкас» является корреспондентом Внешторгбанка России и Международного московского банка.

В Литве зарегистрировано и работают 10 коммерческих банков (АО Lietuvos zemes ukio bankas, АО Hansa-LTB, АО Ukio bankas, АО Vilniaus bankas, АО Siauliu bankas, ЗАО Medicines bankas, АО Parex Bankas, VB Mortgage Bank, ЗАО Sampo bankas, АО Snoras), 4 отделения иностранных банков (отделения польского «Кредит банк», финского «Нордеа банк» и немецких «Норддойче Ландесбанк Гирозентрале» и «Ферейнс унд Вестбанк») и 2 представительства иностранных банков («Банк Полска каса опеки» Польша и «Акцию Комерцбанка Балтикумс» Латвия).

Первые комбанки были учреждены в Литве в янв. 1989г. В 2002г. после слияния банков «Вильняус банкас» и «Банкас Гермис» создан крупнейший частный банк Литвы и один из крупнейших коммерческих банков Балтии — «Вильняус банкас», контролируемый шведским SEB («Сканди-

нависка Энсильда Банкен»). В 2001г. эстонский банк Hansa-LTV (собственник – шведский банк «Сведбанк») приобрел контрольный пакет государственного Литовского сбербанка (ЛТВ). В 2002г. немецкий банк «Норд/ЛБ» приобрел контрольный пакет Литовского сельхозбанка (АО Lietuvos zemes ukio bankas), последнего из банков находившихся в собственности государства. Иноинвесторам принадлежат финский «Сампо банк», латвийский «Парекс». В конце 2002г. к управлению 49,9% акций литовского банка «Снорас» (четвертый по величине в Литве) пришел **российский «Конверсбанк»**.

Доля инокapитала в акционерном капитале банков Литвы с 01.01.1996г. по 01.01.2003г. возросла с 16% до 90%.

Литовские банки напрямую не участвуют в кредитовании инвестиционных проектов в России. Возможно, что крупные проекты литовских инвестиций в Калининградской обл. и других российских регионах будут финансироваться кредитными средствами литовских банков.

Размеры средних процентных ставок на ссуды,

выдаваемые комбанками юрлицам, в %

	1 мес.	1-3 мес.	3-6 мес.	6-12 мес.	1-5 мес.	бол. 5 лет	всего
в марте 2003г. , в литах	7,83	7,45	6,12	6,15	7,05	5,56	6,27
в долл. США	7,03	4,88	6,03	4,26	5,2	3,26	4,»3
в евро	5,39	6,76	5,85	5,35	5,22	4,84	5,43
в марте 2002г. , в литах	10,27	7,03	7,06	8,04	7,09	7,36	»53
в долл. США	5,41	10,51	8,03	7,38	6,87	5,28	7,14
в евро	5,68	11,28	6,74	6,54	5,68	6,18	5,»3
в марте 2001г. , в литах	14,00	9,66	9,36	10,4	10,45	11,00	»ii.34
в долл. США	12,50	12,80	10,96	9,98	9,66	8,51	Kl.it1)
в евро	»	9,31	7,61	8,59	8,16	8,53	8,4»

Налоги

Госбюджет Литвы состоит из национального (центрального) бюджета и бюджета самоуправлений. В бюджет самоуправлений поступает подоходный налог с физлиц, а также налог на недвижимость, земельные налоги, местные сборы. В национальный бюджет в 2002г. собрано 2851,6 млн.долл. Предварительный план превышен на 8 млн.долл. (на 0,3%). 2002г. стал наиболее успешным за последние 5 лет, до этого правительству не удавалось добиться выполнения планов по сбору поступлений.

Важнейшими статьями национального бюджета являются: подоходный налог с физлиц, налог с прибыли юрлиц и НДС. С 1 июля 2002г. вступил в силу новый Закон о подоходном налоге с физлиц, который установил необлагаемый налогом минимум. Доходы, полученные на основном месте работы в литовских компаниях, подсчитываются ежемесячно и облагаются налогом в 33%, за вычетом не подлежащего обложению подоходным налогом минимума (290 литов, или 84 евро). Доходы, полученные за работу по совместительству в литовских компаниях, облагаются налогом в 33%, а доходы, полученные за работу в инокомпаниях, облагаются налогом в 15%.

НДС взимается в 18% с добавленной стоимости, создаваемой в процессе производства товаров или предоставления услуг, и налагается на импортируемые товары. Нулевая ставка НДС применяется к литовскому экспорту.

Ставка налога с прибыли юрлиц – 15% (ранее 24%). Ставка 0% применяется к компаниям, производящим сельхозпродукцию и специализиро-

ванным предприятиям, которые получают более 50% своих доходов от такой деятельности. Ставка налога с прибыли в 13% применяется к предприятиям, чей валовой доход за подлежащий налогообложению период составляет менее 144 тыс. евро, а число работников не превышает 10.

В 2002г. план по сбору НДС выполнен на 98,6%. Это связано с падением курса доллара, значительно упали цены на импортную продукцию.

В доходную часть бюджета были недополучены значительные средства из-за существующих льгот. Крупнейшая торговая сеть «ВП Маркет», воспользовавшись льготой, применяемой к предприятиям, на которых используется труд инвалидов, сумела получить у государства возврат НДС в 19,6 млн.долл.

В новой редакции закона об НДС, которая вошла в силу с июля 2002г. кроме существующих введены новые льготы на некоторые товары (льготный тариф на мясо и мясопродукты в 5% вместо 18%).

Сбор подоходного налога с физлиц в 2002г. осуществлялся налоговыми органами успешно. Это связано с ростом зарплаты, а также падением уровня безработицы.

Уровень сбора акцизов в 2002г. был выше, чем в пред.г. Это связано с успехами в сборе акцизов на нефтепродукты (бензин, дизельное топливо и сжиженный газ для а/м). Меньше собрано акцизов на алкоголь и табачные изделия.

В Литве активно проводится налоговая реформа. Ее главные цели: гармонизировать налоговую систему Литвы с требованиями ЕС в рамках подготовки к вступлению в эту организацию – налоговая система Литвы за некоторыми исключениями соответствует требованиям ЕС; сделать налоговую систему эффективной (упростить порядок оплаты, устранить разночтения и неясности в отдельных правовых актах).

В 2002г. внесены изменения в правовую базу, регулирующую налоговую систему страны. С 1 июня 2002г. вступила в силу новая редакция закона о налоге на добавленную стоимость. Обновленная версия соответствует требованиям ЕС. Отменены некоторые льготы, которые не соответствовали нормам ЕС. С 1 янв. 2003г. введен НДС в 5% на книги и другую печатную продукцию. НДС на услуги центрального отопления увеличен до 18%. Введен льготный тариф НДС в 5% на мясо и мясопродукты. Это было сделано по требованиям производителей и переработчиков мяса.

С 1 июля 2002г. начала действовать новая редакция закона об акцизах. В соответствии с требованиями ЕС значительно уменьшен список акцизных товаров. Если раньше им облагались кофе, сахар, дорогие автомобили, то с 1 июля акцизами облагаются только табачные и алкогольные изделия, а также нефтепродукты. Акцизы на другие категории товаров упразднены.

В рамках приведения акцизов в соответствие с нормами ЕС постоянно увеличиваются акцизы на автомобильное горючее и табачные изделия. Если размеры акцизов на бензин и сжиженный газ для а/м уже достигли минимальных норм ЕС, то соответствующий акциз на дизтопливо еще будет увеличиваться. С 1 янв. 2003г. акциз на дизтопливо вырос с 720 до 860 литов за 1 т., в связи с чем 1 л. этого горючего в среднем подорожал на 14 центов. В связи с ростом размеров акцизов на табачную

продукцию планируется, что эти изделия подорожают в 2-3 раза.

С 2003г. вводится всеобщая декларация населением доходов и имущества. Жители смогут уменьшать сумму подоходного налога за счет страховых взносов, расходов на просвещение, платежей в пенсионные фонды.

Страхование

В последние годы наметился значительный рост темпов страхового рынка. В 2002г. объемы услуг, предоставляемых страховым сектором, выросли на 54,6%, что связано с введением обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Отмечался рост взносов за страхование жизни, что объясняется действующим в Литве порядком предоставления льгот на уплату подоходного налога с физлиц, в случае, если данное лицо заключило договор о страховании жизни на период не менее 10 лет.

Всего в 2002г. подписано 740,5 млн. литов (201,6 млн.долл.) страховых премий и выплачено 236,1 млн. литов (64 млн.долл.) страховых выплат. Сектор страхования жизни по сравнению с 2001г. вырос на 49,9%, а других видов страхования — на 72,18%.

Лидирующие позиции на рынке страховых услуг занимает группа компаний «Летувос Драудимас» (доля рынка 41,6%). Это обусловлено тем, что компания является правопреемницей литовского филиала «Госстраха» и защищает свои позиции на страховом рынке. Деятельность компании контролируется датским капиталом.

Успешно работает российско-литовская компания «Балтик-Гарант», в которую инвестирован капитал «Ингосстраха». В 2002г. она увеличила свой оборот в 2 раза.

Наибольший рост отмечен в страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств (в 5 раз). Это связано с тем, что с 1 апр. 2002г. в Литве было **введено обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автомобилей** и других наземных транспортных средств. Размер страховой премии составляет 220 литов (57 долл.). Начинает вводиться обязательное страхование гражданской ответственности нотариусов, строителей, медиков и представителей других «опасных» профессий.

Особым видом участников страхового рынка являются страховые брокеры. Эти компании специализируются на консультировании физ. и юрлиц, нуждающихся в страховых услугах. Брокеры рекомендуют наиболее оптимальный пакет страховых услуг для конкретной фирмы или лица, занимаются оформлением страховых документов, отстаиванием интересов клиентов в страховых компаниях. В Литве действуют 93 брокерские компании. В 1999г. через брокеров было подписано 14% всех страховых премий, в 2000г. — 25,6%, в 2001г. их доля достигла 28,9%, а в 2002г. — 32,1%. Услуги страхования через брокеров стоят столько же, сколько и напрямую в страховой компании.

Страхование экспортно-импортных операций. Несмотря на то, что многие страховые компании предлагают страхование тех или иных предпринимательских рисков, в Литве создана специальная страховая компания, занимающаяся страхованием экспортно-импортных операций: «Страхование

экспорта-импорта Литвы» (СЭИЛ). Компания создана в дек. 1997г., уставной капитал — 28 млн. литов. 51% акций компании принадлежит министерству хозяйства Литвы. Другим крупным акционером является «Вильнюсский Банк», 1% акций принадлежит Конфедерации промышленников Литвы. Страховой фонд компании составляют средства госбюджета. Компания предлагает следующие виды страхования.

1. Страхование экспортных кредитов. Этим видом страхования могут застраховаться предприятия, экспортирующие товары литовского производства. Им страхуются банковские кредиты, используемые для производства и экспорта товаров. Предприятие из собственных средств должно инвестировать не менее 15% от суммы бизнес-проекта, для выполнения которого берется ссуда. В страховых случаях СЭИЛ компенсирует банку 80-100% ссуды без начисления процентов. Государство компенсирует застрахованному 50% от величины страховой премии (в рамках программы поддержки экспорта).

2. Страхование товарного кредита. Этим видом страхования могут застраховаться предприятия, экспортирующие товары литовского производства. Им страхуется риск того, что иностранный покупатель продукции не сможет рассчитаться за нее. В этом случае СЭИЛ компенсирует 20-80% стоимости доставленных товаров. Стоимость этого вида страхования зависит от уровня рисков (страны назначения). Государство компенсирует застрахованному 50% от величины страховой премии (в рамках программы поддержки экспорта).

3. Страхование от политических рисков. Этим видом страхования могут воспользоваться как экспортеры литовских товаров, так и литовские предприятия, инвестирующие за рубежом. СЭИЛ компенсирует 20-80% ущерба, полученного застрахованным, в связи с политическими процессами в стране-получателе товаров или инвестиций. К политическим рискам относятся: войны, политические перевороты, действия правительства, меняющие условия для бизнеса (национализация, экспроприация), события в третьих странах и связанные с этим трудности (эмбарго, бойкоты). Стоимость этого вида страхования зависит от страны назначения.

За 6 мес. 2002г. доля страхования кредита в общем объеме страховых обязательств СЭИЛ составила 93,1%, а всего за указанный период СЭИЛ приняло на себя рисков по страхованию в 65,83 млн. литов.

За время деятельности СЭИЛ застраховал экспорт в 972 млн. литов. Чаще всего услугами страхования товарного кредита пользуются предприятия пищевой (18,2%), легкой (21,6%) и химической промышленности (12,5%). Убыточность по принятым страховым рискам составляет 38%.

Страхование экспортных операций в Литве действует еще слабо. Расширению объемов страхуемого экспорта мешает недостаток средств у литовских экспортеров. Даже с учетом господомощи, страховые премии удорожают экспортные товары, делая их менее конкурентоспособными. Эксперты критично оценивают идею господдержки страхования экспортных операций, полагая, что это создает неравные условия для экспортеров. С этим видом страхования лучше справлялись бы частные страховые компании. Частные компании

предлагают все более оптимальные решения страхования внешнеторговых операций, тесня на этом рынке СЭИЛ. Изучается вопрос о приватизации этого страхового общества.

Литовские представители страхового бизнеса позитивно расценивают перспективы данного рынка, о чем свидетельствует интенсивный приход в Литву иноинвесторов (датский «Кодан Лимитед», финские «Сампо», Seasam). Иностранцев привлекает в Литве наличие достаточного потенциала для роста. Литва является и потенциально самым крупным рынком в Прибалтике.

Иноинвестиции

Литва становится все более привлекательной для иноинвесторов как страна надежного приложения капиталов. Преимущества инвестирования в экономику Литвы обусловлены рядом факторов: благоприятная общая экономическая ситуация; социальная и политическая стабильность; стратегически выгодное географическое положение между ЕС и СНГ; развитая транспортная сеть; рыночные реформы (включая приватизацию), скоординированные с МВФ и ВБ; стабильная валюта; дифференцированная система налогообложения; наличие свободных экономических зон с разработанной системой льгот; производство экспортной продукции европейского уровня; наличие квалифицированной рабочей силы; низкие эксплуатационные расходы и стоимость жизни.

В стране существуют гарантии иноинвестиций: законы об инвестициях в Литве соответствуют стандартам ЕС, с 2001г. в стране вступили в силу новые Закон о предприятиях и Гражданский кодекс; действуют двусторонние Соглашения о защите инвестиций и избежании двойного налогообложения с 33 странами ю подписаны, но еще не вступили в силу аналогичные Соглашения еще с 6 странами, включая Россию; вступили в силу Договор об использовании местной валюты и Договор о правовой защите гарантированных инвестиций между Агентством по защите многосторонних инвестиций и Литвой; не ограничивается репатриация прибыли (как в иностранной, так и в местной валюте); гарантируется право на прибыль, авторские гонорары и проценты на доходы в конвертируемой валюте; имущество защищено от экспроприации: оно может быть экспроприровано только в чрезвычайных случаях с полной компенсацией рыночной стоимости в конвертируемой валюте.

Иноинвестиции в экономическом развитии Литвы играют определяющую роль и имеют стабильную тенденцию к увеличению на протяжении всех лет самостоятельного развития.

Иностранные инвестиции в Литву, в млн.долл.

	01.10.00г.	01.10.01г.	01.10.02г.
Иноинвестиции	6502,41	7261,75	8305,65
прямые	2263,49	2603,30	3426,40
портфельные	1105,06	1385,67	1532,06
прочие	3133,86	3272,78	3347,19

Здесь и далее приводятся данные Департамента статистики Литвы на 01 окт. 2002г. Данные на 01.10.2002г. приводятся исходя из среднегодового курса: 1 долл. США = 3,673 литовских лита

По данным Департамента статистики Литвы, на 01.10.2002г. суммарные прямые зарубежные инвестиции в стране достигли 3426,4 млн.долл., или 1000 долл. в расчете на каждого жителя Литвы. За год объем прямых накопленных иноинвести-

ций в Литве увеличился на 31,6% при общем увеличении всех иноинвестиций на 14,4%.

В структуре прямых иноинвестиций в Литву на 01.10.2002г. преобладал акционерный капитал, на долю которого приходилось 77,6%; на негосударственные займы и кредиты — 19,1%; на прочий капитал — 3,3% всех прямых накопленных иноинвестиций.

Наибольший удельный вес прямых иноинвестиций в Литву приходился в пред.г. на обрабатывающую промышленность — 29,25% (из которых 35,26% приходились на пищевую промышленность). Велик удельный вес инокапитала в таких отраслях экономики, как сфера финансовой деятельности (19,74%), оптовая и розничная торговля (17,33%), почта и телекоммуникации (14,07%), недвижимость и рента (7,39%). Увеличился приток иноинвестиций в энергетический сектор Литвы (на 32,5%).

Несмотря на то, что сельское хозяйство Литвы является одним из крупнейших секторов экономики, доля которого в 2002г. составила 7,8% ВВП, объем прямых накопленных иноинвестиций в агросекторе на 01.10.2002г. составил 0,45% от общего объема прямых накопленных иноинвестиций в экономику Литвы.

В реестре предприятий Литвы на начало 2003г. зарегистрировано 1170 предприятий, в которые инвестирован российский капитал. Из этого числа предприятий 857 зарегистрировано как совместные литовско-российские предприятия. Российская доля в уставном капитале этих предприятиях составляет 20,65 млн.долл.

313 предприятий зарегистрированы в Литве как предприятия со 100% российским капиталом (общий уставной капитал этих предприятий — 9,23 млн.долл.). По количеству предприятий с иностранным капиталом, зарегистрированных в Литве, Россия занимает 2 место после Дании.

С 01.10.2001г. по 01.10.2002г. произошло изменение положения России в списке стран-инвесторов в литовскую экономику: с 16 позиции она переместилась на 7. Если на 01.10.2001г. Россия имела в Литве 23,06 млн.долл. прямых накопленных инвестиций (0,88% от общего объема прямых иностранных накопленных инвестиций в экономику страны), то к 01.10.2002г. эти показатели составили 207,73 млн.долл. (6,1%). Такой рост объясняется тем, что российский НК «Юкос» осуществил крупнейшую инвестицию в Литве, приобретя контрольный пакет акций АО «Мажейкю нафта». НК «Юкос» планирует в течение 3-4 лет модернизировать НПЗ по европейским стандартам и сделать его прибыльным. Убытки АО «Мажейкю нафта» в 2001г. составили 73 млн.долл., с приходом в 2002г. НК «Юкос» — сократились вдвое, а в 2003г. составят 23 млн.долл.

Внешняя торговля

В 2002г. было экспортировано товаров на 5475,6 млн.долл., из которых экспорт переработанных в Литве товаров составил 1422,2 млн.долл. (26% общего экспорта), а экспорт из таможенных складов — 316,6 млн.долл. (5,8% общего экспорта).

Баланс внешней торговли Литвы, в млн.долл.

	Общая система подсчета		Спецсистема подсчета	
	Экспорт	Импорт	Баланс	Экспорт
2002г.....	5475,6	7709,4	-2233,8	5152,9
2001г.....	4583	6353,3	-1770,3	4279,3
				6060,3
				-1781

Важнейшие внешнеторговые партнеры Литвы, в млн.долл.

	2002г.		к 2001 %*		к 2001 %**				
	%		%	эксп.	имп.	эксп.			
Всего	575,6	100	7709,4	100	10,7	12,4	19,5%	21,3%	
ЕС.....	2652,4	48,4	3431,2	44,5	12,2	13,7	21,1%	22,7%	
СНГ.....	1052,6	19,2	2005,4	26	7,9	-0,5	16,5%	7,4%	
ЦЕФТА.....	262,1	4,8	602,3	7,8	-27,4	10,4	-21,6%	19,2%	
ЕАСТ.....	224,7	4,1	192,0	2,5	2,4	48	55%	59,8%	
Великобр.....	736,1	13,4	253,4	3,3	7,7	10,2	16,3%	19%	
Россия	663,8	72,2	1635,9	21,3	22,3	-5,6	32%	1,9%	
Германия.....	567,9	10,4	1309,2	17	-8,6	10,8	-1,3%	19,6%	
Латвия.....	527,7	9,6	122,7	1,6	-15,6	15,9	-8,9%	25,1%	
Дания.....	280,1	5,1	224,7	2,9	26,2	12,2	36,2%	21,1%	
Швеция.....	230,3	4,2	251,6	3,3	27,1	20,9	37,2%	30,5%	
Франция.....	225,2	4,1	296,8	3,9	38,7	15	49,7%	24,1%	
Эстония.....	208,9	3,8	81,2	1,1	30	9,5	40,3%	18,2%	
Польша.....	194,8	3,6	368,7	4,8	-37,1	10,8	-32,1%	19,6%	
США.....	192,9	3,5	219,1	2,8	2,6	5,2	10,8%	13,6%	
Беларусь.....	175,7	3,2	114,5	1,5	-8,9	-12,2	-1,7%	-5,2%	
Голландия.....	172,5	3,2	173,3	2,2	18,7	7,3	28,1%	15,8%	
Италия.....	152,7	2,8	374,1	4,9	53,2	29,2	65,4%	39,5%	
Украина.....	142,4	2,6	125,8	1,6	-14,8	12,6	-8%	21,5%	
Норвегия.....	130,9	2,4	112,3	1,5	2	2	69,9	115,9%	83,4%
Прочие.....	872,8	15,9	2042,3	26,3	-	-	-	-	

* В литовом эквиваленте

** В долларовом эквиваленте

Импорт в Литву составил 7709,4 млн.долл., в т.ч. импорт в таможенные склады – 485,4 млн.долл. (6,3% общего импорта). Баланс внешней торговли Литвы – отрицательный и составил 2233,8 млн.долл. По сравнению с 2001г. экспорт увеличился на 19,5%, импорт – на 21,3%.

По объемам экспорта Литвы лидирует – Великобритания (13,4%), Россия (12,2%), Германия (10,4%), Латвия (9,6%). **Литва больше всего импортирует из России (21,3%), Германии (17%), Польши (4,9%) и Италии (4,8%).** В 2002г. Литва больше всего экспортировала товаров в страны ЕС – 48,4% от общего экспорта (экспорт в страны СНГ – 19,2%). Экспорт в страны ЕС по сравнению с 2001г. увеличился на 21,1%, а в страны СНГ – на 16,5%.

Больше всего импортировалось из стран ЕС – 44,5% и из стран СНГ – 26%. Импорт из стран ЕС по сравнению с 2001г. вырос на 22,7%, а из стран СНГ – уменьшился на 7,4%. Общий объем товарооборота Литвы в 2002г. составил 13185 млн.долл. и по сравнению с 2001г. товарооборот увеличился на 2248,7 млн.долл.

Товарооборот России с Литвой в 2002г. составил **2299,7 млн.долл.** Рост относительно 2001г. – 187,8 млн.долл. Импорт из России в Литву составил 1635,9 млн.долл. По сравнению с 2001г. экспорт увеличится на 1,9% (в 2001г. – 1607 млн.долл.). Экспорт в Россию из Литвы составил 663,8 млн.долл. По сравнению с 2001г. импорт увеличится на 32% или 158,9 млн.долл. (в 2001г. – 504,9 млн.долл.).

Отрицательное внешнеторговое сальдо составило 972,1 млн.долл. или на 130 млн.долл. меньше, чем в 2001г. (в 2001г. отрицательное сальдо – 1102,1 млн.долл.), что свидетельствует о выравнивании объемов экспорта и импорта Литвы (за счет увеличения Литвой реэкспорта подержанных автомобилей).

Доля России в общем товарообороте Литвы – 17,4% (1 место). Доля России в общем объеме экспорта Литвы – 12,2 (2 место). Доля России в общем объеме импорта из Литвы – 21,3% (1 место). Ана-

лиз динамики экспорта и импорта Литвы с Россией за ряд лет свидетельствует об устойчивом характере торгово-экономических взаимоотношений, сложившемся между нашими странами, об уверенном и стабильном росте. С 1999г. наблюдается **неуклонный рост российско-литовского товарооборота, а его доля в общем товарообороте Литвы – наибольшая относительно других партнеров внешней торговли Литвы и занимает 1 место.**

ЛЮКСЕМБУРГ

Иноинвестиции

Экономическая политика страны включает в себя благоприятный для бизнеса (в т.ч. для инвесторов) налоговый режим, субсидии, низкопроцентные кредиты, а также законодательство, защищающее права инвесторов.

Специальная координирующая организация обеспечивает инвесторов правительственной поддержкой, сводя к минимуму административные формальности. Люксембург является известным банковским центром, его рынок капитала открыт, ограничений на проведение валютных операций не существует. Для осуществления платежей и денежных переводов в Люксембурге не требуется специальных разрешений.

Закон о малом бизнесе от 29.07.1968г. способствует деятельности индивидуальных предпринимателей и фирм в следующих областях экономики: ремесленничество и сбыт, гостиничный и ресторанный бизнес, транспорт. Инвестиции с большой долей собственного капитала имеют право на субсидии. Инвестиции в недвижимость могут субсидироваться в размере до 15% от общей суммы, а в инвестициях в движимое имущество доля субсидий может достигать 25%.

В 1993г. в Люксембурге был принят закон, направленный на улучшение общей структуры и регионального баланса экономики посредством поощрения инвестиций, реструктуризации и осуществления научно-исследовательских проектов. Действие этого закона направлено на четыре различные сферы: малый и средний бизнес, развитие люксембургских регионов, базовые и промышленные исследования, а также на защиту окружающей среды и рациональное использование энергии.

Экономические споры в Люксембурге разрешаются на основе «люксембургской модели», которая предусматривает конструктивный диалог между наемными работниками, работодателями и правительством. Эта система помогла уменьшить число соцконфликтов в стране, а в некоторых случаях и вовсе избежать их.

Для инвесторов, вкладывающих средства в Люксембург, могут быть снижены ставки подоходного налога или налога на прибыль корпораций. Для дополнительных вложений ставка налога может быть снижена до 12%.

Компания СНСИ («Национальная компания по кредитам и инвестициям» – Societe Nationale de Credit et d'Investissement, SNCI) предоставляет средне- и долгосрочные ссуды для проектов в сфере промышленности и услуг. Эти ссуды покрывают покупку/аренду делового оборудования и оборудования, используемого исключительно в целях безопасности, а также покупку/аренду зданий. Обычно ссуды выдаются на 10 лет, в отдельных

случаях на 15 лет, и составляют 25-50% от инвестируемой суммы.

В случае экспорта субсидии могут составлять 25-75% от стоимости сделки. Компания СНСИ может приобрести конвертируемые в акции активы или долю в компании, участвовать в капитале уже существующей компании, а также участвовать в любой организации или группе, имеющей своей целью создание нового или реорганизацию уже существующего бизнеса. Инновационные ссуды могут быть предоставлены промпредприятиям и предприятиям сферы услуг под фиксированную ставку 5% годовых.

Чтобы способствовать возникновению новых венчурных предприятий, люксембургское правительство предоставляет средства для инвестиционных проектов — для каждого проекта отдельно. Финансовая поддержка может принять форму денежных грантов, средне- и долгосрочных ссуд, налоговых кредитов и др. и будет осуществляться через компанию СНСИ. Предоставляется помощь квалифицированным экспертам.

Правительство страны предоставляет в распоряжение инвесторов общественные фонды для развития 10 промышленных парков. Землю можно также купить/ взять в аренду в муниципальных или региональных бизнес-центрах. Промышленные площадки вблизи крупных международных трасс, имеют развитую инфраструктуру. Многие оснащены железнодорожными путями, соединенными с международными линиями.

Местным и иностранным организациям гарантировано право организовывать новые коммерческие предприятия. Закон также гарантирует право на покупку или продажу бизнеса. В Люксембурге нет ограничений на деятельность иноинвесторов, поэтому последние могут участвовать в совместных предприятиях и товариществах на той же основе, что и местные партнеры.

Люксембургская судебная система независима и активно отстаивает права на частную собственность. Защита прав на интеллектуальную собственность в стране также достигла высокого уровня. Транспарентная регулирующая система Люксембурга способствует развитию конкуренции. **По сравнению с другими государствами-членами ЕС, налоговое законодательство, а также законодательство в области рабочей силы, здравоохранения и безопасности более эффективно в плане привлечения иноинвестиций.**

Условия Римского договора, касающиеся коррупции, действительно для всех фирм, осуществляющих свою деятельность на территории ЕС. Эти условия запрещают любые соглашения, целью или результатом которых является предотвращение или ограничение конкуренции в пределах европейского единого рынка. Учитывая большой объем товарооборота Люксембурга со странами ЕС, можно утверждать, что эти условия покрывают всю экономическую деятельность Люксембурга.

Согласно законодательству, недобросовестной торговлей считаются любые действия, противоречащие честным методам, а также соглашения, посредством которых торговец, промышленник или ремесленник/ мастер пытается привлечь часть клиентской базы конкурента или уменьшить его конкурентоспособность.

В конце 1990гг. был принят ряд законодательных актов, расширяющих возможности уже суще-

ствовавших законов, направленных против незаконного оборота средств, заработанных криминальным путем. **Законодательство Люксембурга в сфере отмывания денег считается одним из самых жестких в мире.**

Несмотря на низкий уровень безработицы, в Люксембурге часто наблюдаются излишки рабочей силы среди рабочих из соседних стран, а также среди иммигрантов из других стран-членов ЕС. Трудовые споры практически отсутствуют. Социальные проблемы решаются посредством системы переговоров между наемными работниками и менеджментом как на уровне компаний, так и на уровне государства.

Общий пакет соцобеспечения в Люксембурге состоит из пяти главных элементов: болезнь и материнство, уход на пенсию, пособия многодетным семьям, несчастные случаи, безработица. Эта обширная система соцобеспечения базируется на ряде независимых общественных учреждений, организованных в профессиональные категории, каждое из которых страхует от определенного риска. Этими категориями управляет совет избранных представителей из числа предпринимателей и служащих.

Отношения между предпринимателем и служащим преимущественно устанавливаются на индивидуальной основе. Служащий должен заключить со своим работодателем письменный трудовой контракт. Соответствующие права и обязанности сторон регулируются статьей 1979 Гражданского кодекса Люксембурга, а также общественным правом. И предприниматель, и служащий имеют право прервать действие трудового договора, даже против воли другой стороны. Завершение контракта — одностороннее действие, которое должно быть выполнено в особой форме. Противоположная сторона должна быть уведомлена о прерывании контракта в сроки, предусмотренные законом. Увольнение люксембургского служащего может обойтись очень дорого. В случае плохого поведения служащий может быть уволен немедленно.

Люксембург имеет двусторонние соглашения практически со всеми государствами-членами ЕС, а также с другими странами, включая Бразилию, Канаду, острова Зеленого Мыса, Швейцарию, Тунис и США. Люксембург продолжает соблюдать свои обязательства по двусторонним инвестиционным соглашениям, которые были подписаны еще в бытность Люксембурга членом Бельгийско-Люксембургского экономического союза (БЛЭС). Такие соглашения заключены с Бангладеш, Камеруном, Шри-Ланкой, Китаем, Чехией, Египтом, Венгрией, Ю.Кореей, Малайзией, Марокко, Румынией, Руандой, Сингапуром, Словакией, Тунисом и Турцией. БЛЭС были подписаны, но еще не вступили в силу, соглашения с Болгарией, Бурунди, Либерией, Мавританией, Мальтой и Таиландом. Вне рамок БЛЭС, Люксембург и Бельгия совместно подписали инвестиционные соглашения с Польшей и Россией. Эти соглашения предусматривают взаимную защиту инвестиций.

Люксембург не имеет зон свободной торговли, но компания «Карголюкс» (**Cargolux**) предоставляет услуги хранения на таможенных складах в люксембургском аэропорту.

Объем привлеченных прямых иноинвестиций в экономику страны составляет 21,3 млрд. евро (2001г.). На люксембургский банковский сектор

приходится 70% всех иноинвестиций, на сектор промышленности – 14% и на сектор страховых услуг – 5,3%. Эти цифры подтверждают особую привлекательность люксембургского финансового центра для иноинвесторов.

В Люксембурге действуют 100 филиалов и дочерних компаний американских предприятий, что делает США крупнейшим инвестором в экономику страны. Компании «Гудьер» (Goodyear), «Дю Пон» (Du Pont) и «Гардиан» (Guardian) являются крупнейшими работодателями в Люксембурге.

Таможня

Нормативная правовая база регулирования внешних экономических связей Люксембурга базируется на общепризнанных нормах и правилах ведения международной торговли, выработанных в рамках ВТО и ЕС, а также положениях внутреннего законодательства.

Контроль за осуществлением внешнеэкономической деятельностью осуществляет министерство иностранных дел и международного сотрудничества, которое концентрирует всю работу по выработке внешнеэкономической, торговой и инвестиционной политики государства. Осуществление контрольно-регулирующих функций таможенно-тарифного характера возложено на Департамент таможни и акцизов минфина, который отвечает за реализацию решений по запретам и ограничениям при экспорте и импорте, сбор статистики по внешней торговле.

При экспорте товаров из Люксембурга отсутствуют ограничения и экспортный тариф. В целях обеспечения госконтроля в отношении определенной категории товаров применяется система экспортного и импортного лицензирования (товары двойного применения, военная техника, оружие и боеприпасы, живой скот). Вывоз/ввоз товаров, подпадающих под меры нетарифного регулирования, осуществляется по согласованию с соответствующими госучреждениями.

В сфере тарифного регулирования импорта основным документом является Интегрированный тариф Люксембурга, который полностью отвечает Единому таможенному тарифу ЕС, включая статистическую номенклатуру Гармонизированной системы описания и кодирования товаров. Согласно указанному тарифу ввоз на территорию Люксембурга сырьевых товаров осуществляется беспошлинно или с небольшой ставкой обложения. Средневзвешенная ставка тарифа режима наибольшего благоприятствования на все товары составляет 5,3%, в т.ч. на с/х товары – 14,5%, промтовары – 4%.

Главным инструментом торговой политики Люксембурга, как члена ЕС, являются антидемпинговые, компенсационные и защитные меры. Торговые споры с третьими странами регулируются в соответствии с Соглашением от 2 мая 1992г. о принципах создания единого внутреннего рынка ЕС.

С точки зрения росэкспорта в Люксембург актуальным является наличие в рамках ЕС ограничений по цветным и черным металлам, химтоварам. Среди инициаторов антидемпинговых процедур в отношении российских товаров Люксембург отмечен только однажды – по алюминиевой фольге (фирма «Ерофойл»). Внешняя торговля страны традиционно ориентирована на страны-члены ЕС (85%

экспорта и 92% импорта в 2002г.). С середины 1970гг. внешнеторговый баланс страны сводится со все возрастающим дефицитом.

Внешняя торговля

Основными торговыми партнерами Люксембурга в 2002г. являлись страны-члены ЕС, на долю которых пришлось 85% люксембургского экспорта (из них Германия – 24%, Франция – 21%, Бельгия – 13%, США – 4%) и 92% импорта (из них Бельгия – 37%, Германия – 25%, Франция – 13%, США – 4%).

Внешнеторговый оборот Люксембурга по итогам 2002г. составил 21,15 млрд. евро, что на 604,5 млн. евро меньше показателя за 2001г. (сокращение на 2,8%). В 2002г. дефицит торгового баланса Люксембурга сократился на 3,2% и составил 3,17 млрд. евро, что на 104,6 млн. евро меньше по сравнению с пред.г.

В 2002г. экспорт люксембургских товаров составил 8,99 млрд. евро, что на 2,7% меньше показателя за 2001г. (9,24 млрд. евро). Существенной частью этого сокращения явился спад коммерческой активности реэкспортов мобильных телефонов, а также снижение продаж машин и оборудования на 7,1%.

По итогам 2002г. импорт товаров в Люксембург сократился на 2,8%, составив 12,2 млрд. евро (против 12,5 млрд. евро в 2001г.). Этот спад объясняется сокращением люксембургских закупок летательных аппаратов (самолетов, вертолетов, спутников), а также уменьшением импорта мобильных телефонов.

Товарооборот Люксембурга, в млн.евро

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Экспорт Люксембурга	7412,52	8613,01	9239,57	8989,62
Импорт Люксембурга	10380,01	11645,25	12514,10	12159,53
Объем товарооборота	17792,53	20258,26	21753,67	21149,15
Внешнеторговое сальдо	-2967,49	-3032,24	-3274,53	-3169,91

В 2002г. по сравнению с 2001г. в структуре экспорта существенных изменений не произошло. Основными статьями люксембургского экспорта являются: машины, оборудование и транспортные средства (34,5%); металлы и изделия (27,2%); продукция химврома (14,2%); продтовары и с/х сырье (7,3%); текстиль, текстильные изделия и обувь (5,4%); древесина и бумизделия (4,6%); изделия из камня, керамические изделия, стекло (4,1%). Доля остальной экспортной продукции – 2,9%.

В 2002г. по сравнению с 2001г. произошло резкое увеличение экспорта минпродуктов (+41,1%), что объясняется сдачей в эксплуатацию новой теплоцентрали в конце 2001г. Увеличился экспорт продукции химврома (+5,3%), продтоваров и с/х сырья (+5,1%), древесины и целлюлозно-бумажных изделий (+4%).

Последний десятилетний период характеризуется пятикратным ростом объемов импорта. Основными статьями люксембургского импорта являются: машины, оборудование и транспортные средства (39,2%); металлы и изделия (14,2%); продукция химврома (12,7%); продтовары и с/х сырье (10,7%); минеральные продукты (8,8%); текстиль и обувь (5,1%); древесина и бумизделия (4%). Доля импорта остальной продукции – 5,3%.

На долю двух товарных групп – машин, оборудования и металлов – приходится 61,6% всего экспорта и 53,4% импорта страны. Сюда же добавляется высокая зависимость от мирового спроса в

секторе финансовых услуг (прежде всего банковских), что делает люксембургскую экономику сильно зависимой от многих конъюнктурных факторов, складывающихся на мировых рынках товаров и услуг.

МАКЕДОНИЯ

Внешняя торговля

Сложившееся неблагоприятное экономическое положение негативно сказалось на внешнеэкономических связях страны. Разрыв между экспортом и импортом продолжал шириться в пользу последнего. И хотя объем внешней торговли увеличился на 5,8% и достиг 3 млрд.долл., это произошло за счет увеличения импорта на 12,3%. Экспорт снизился на 3,8%. Отрицательное сальдо увеличилось на 47% или на 252 млн.долл. и поднялось на рекордно высокую отметку – 784 млн.долл. Экспорт покрыл 58,6% расходов на импортные закупки.

В товарообороте Македонии за 9 мес. 2002г. доля стран ЦВЕ составила 14,1%, ЕС – 47,8%, республик СФРЮ – 23,7%.

Основными торговыми партнерами РМ были (в %): Германия – 16,8; СР Югославия – 14; Греция – 11,9; Италия – 6,8; Болгария – 5; Словения – 4,8; Хорватия – 3,7; **Россия** – 3,4; Голландия – 3,1.

В македонском экспорте доля стран ЦВЕ составила – 5,3%; ЕС – 51,1%, бывших югореспублик 30,8%.

Главными партнерами Македонии по экспорту были (в %): СР Югославия – 22,1; Германия – 21,8; Греция – 10; США – 6,4; Хорватия – 5,2; Голландия – 4,1; Великобритания – 3; **Россия** – 1,4.

В импорте на страны Центральной и Восточной Европы приходилось – 19,3%, ЕС – 45,9%, республики СФРЮ – 19,5%; развивающиеся страны – 5,6%.

К числу основных партнеров Македонии по импорту относятся (в %): Германия – 13,9; Греция – 13,0; **Россия** – 4,6; СР Югославия – 9,3; Словения – 6,6; Болгария – 6,9; Украина – 3,6; Турция – 3; Австрия – 2,8; Великобритания – 1,7.

Товарная структура экспорта Македонии за 9 мес. 2002г. (в %, в скобках доля за 9 мес. 2001г.): продовольствие и живые животные 6,4 (10,7), напитки и табак – 11,0 (9,8); сырьевые материалы без топлива – 3,1 (3,2); жидкое топливо, масла – 2,2 (3,7); продукция химпрома – 6,2 (5); обработанные изделия – 28,4 (32,5); машины, оборудование и транспортные средства – 6,9 (6,4); готовые изделия – 35,1 (33,1).

Таможенный тариф

В 2002г. госрегулирование внешнеторговой деятельности в Македонии осуществлялось на основе Закона о таможенных тарифах, изменений и дополнений к нему, Закона о внешнеторговой деятельности, разрешений на распределение экспортно-импортной продукции.

Таможенный тариф Македонии включает в себя номенклатуру товаров и ставки таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте. В целях осуществления таможенного контроля номенклатура Таможенного тарифа исполь-

зуется при декларировании товаров при экспорте и транзите их через таможенную территорию Македонии.

Номенклатура Таможенного тарифа (ТТ) РМ основана на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС). С принятием ТТ в Македонии вводится и Комбинированная номенклатура Европейского союза (КН ЕС). В таможенной номенклатуре включены и самые последние изменения в Конвенции о гармонизации систем описания и шифрах на товарах (ХС-96 номенклатура), которые РМ как страна подписавшая конвенцию, должна была учесть их в своей номенклатуре.

Таможенный тариф имеет 7 колонок. Тарифный номер (1), тарифный шифр (2), наименование (3), таможенная пошлина (4), единица измерения (5), форма экспорта (6), форма импорта (7).

Товары, происходящие из стран-членов Европейского союза, с которыми Македония заключила Соглашение об ассоциации и стабилизации, а также товары, происходящие из стран, с которыми РМ заключила договора о свободной торговле, облагаются таможенными пошлинами в порядке и на условиях, предусмотренных соответствующими соглашениями. Это относится к странам-членам ЕС, Албании, Болгарии, Румынии, Сербии, Словении, Турции.

Македония во внешней торговле с рядом стран имеет двусторонние преференциальные соглашения. Товары из Хорватии не будут облагаться налогами до 2005г. Особый режим в торговле сохраняется с Турцией, со слабо развитыми странами. В торговле с **Россией** РМ имеет преференцию в 25% от уровня пошлин, выплачиваемых другими странами, с которыми Россия не имеет дополнительных соглашений.

Экспорт и импорт товаров в РМ специальным Решением по форме распределены следующим образом: свободный экспорт; экспорт по разрешению; свободный импорт; импорт по разрешению. Товары утверждены отдельными списками и являются составной частью Решения. Импорт и экспорт товаров в/из Македонии в страны ЕС – свободный, пошлинами не облагается.

Для получения разрешения на экспорт или импорт продукции пользователь товаров или производитель представляет следующие данные: фирма, личный номер, полное название пользователя при экспорте; тарифный номер на десятизначном уровне; наименование продукции по таможенной номенклатуре; торговое название товара; количество продукции в единицах измерения; фирма и полное название иностранного импортера или экспортера; период, в котором будет осуществлен экспорт или импорт продукции; заявление о характере использования импортной продукции; другие данные, указанные в дополнительных предписаниях.

Во внешнеторговом режиме учтены изменения, произошедшие в Таможенном тарифе РМ, а также обязательства Македонии, принятые ею при вступлении в ВТО (15 окт. 2002г.), действующие преференциальные торговые соглашения с ЕС, ЕФТА, соглашения о зоне свободной торговли с Грецией.

В соответствии с экспортно-импортными режимами в Македонии регулируется внешнеторговая деятельность, осуществляемая как юр., так и физ-

лицами. Экспорт и импорт товаров по международным договорам соответствует условиям этих договоров. Торговый режим Македонии, ее членство в ВТО создают благоприятные возможности для выхода страны на европейские и мировые рынки.

МАЛЬТА

Внешэконсвязи

Внешнеполитический курс Мальты во многом определяется тем, что эта небольшая островная страна объективно заинтересована в международном мире и стабильности. В 1981г. она была провозглашена нейтральным государством, проводящим политику неприсоединения.

В мировых делах Мальта традиционно играет роль, превосходящую размеры ее территории, и имеет позитивный имидж страны как удобного связующего звена между Европой и Северной Африкой, в интересах обеспечения благоприятных условий для развития своей экономики, привлечения иноинвестиций, кредитов, продвижения экспорта. Приоритетным направлением внешней политики Мальты является развитие отношений со странами Европы и Средиземноморья.

Внешняя торговля Мальты за 2001г., в тыс.мальт.лирах

	Импорт	Экспорт
Страны ЕС:	779,582	367,126
Австрия	11,437	1,285
Бельгия	15,289	27,702
Дания	8,866	2,167
Финляндия	1,837	7,3038
Франция	184,042	82,194
Германия	107,202	117,197
Греция	6,469	306
Ирландия	7,582	840
Италия	244,178	30,374
Люксембург	219	109
Голландия	28,393	12,476
Португалия	4,053	1,851
Испания	30,641	4,853
Швеция	6,301	1,656
Англия	123,067	76,807
Евроассоциация		
св. торг(ЕАСТ)	18,379	60,635
Остальная Европа	37,814	13,616
Африка	28,775	31,489
Сев./ЦентрАмерика	148,702	176,467
Вост Индия	304	644
Юж. Америка	8,442	1,051
Азия	197,488	172,428
Австралия/Океан.	803	759
Суда и самолеты		57,314
Итого:	1,226,294	881,533

Мальта торгует с 90 странами. По сумме экспортных поставок на душу населения занимает 1 место в мире. В общем объеме товарного экспорта доля продукции высоких технологий составляет ежегодно 60% – интегральные микросхемы поставляются местной фирмой «Микроэлектроникс». Основные торговые партнеры – страны ЕС, на которые приходится 50% товарооборота Мальты (прежде всего – Франция, Италия, Германия, Англия). В 2002г. четко обозначилась линия правительства на развитие экономических отношений в первую очередь с ЕС и только затем – с США. Проявлением этой тенденции является из-

менение корзины валют мальтийской лиры, произведенное Центральным банком страны в авг. 2002г. Сейчас доля валют равна – 70% евро, 20% – англ. фунт и ам. доллар – 10% (до этого доллар был 21,6%; евро – 56,8% и англ. фунт – 21,6%).

Местная группа фирм «Коринтия» в янв. 2002г. купила 40% акций петербургской гостиницы «Невский Палас» на 40 млн.долл. и в ближайшее время намерена вложить еще 30 млн.долл. на модернизацию и расширение гостиницы.

Нефть добывается южнее Мальты (территориальные воды Ливии) и на севере (морские месторождения южнее Сицилии). Поиски нефти в территориальных водах Мальты начались еще в колониальное время и активно продолжаются. В двух скважинах, пробуренных в 1999 и 2002гг., найден газ (пока в некоммерческих количествах). Первичные документы на нефтебуровые работы в прибрежном шельфе Мальты переданы некоторым российским нефтяным компаниям.

11 янв. 2002г. итальянский концерн ENI подписал с правительством Мальты Соглашение на бурение разведочной скважины в мальтийских территориальных водах (участок 1320 кв.км. на северо-запад от острова) на условиях контракта о разделе продукции. Одновременно подписано Соглашение, разрешающее концерну прокладку газопровода из Ливии в Сицилию через мальтийские территориальные воды. Стоимость газопровода – 4,5 млрд.долл. Соглашением предусмотрена возможность строительства T-образного отвода газа на Мальту и переоборудование обеих местных электростанций на газовое топливо.

Центр по возобновляемым источникам энергии Московского энергетического института зарегистрировал здесь совместную фирму по производству солнечных батарей для нагрева воды. Этим же институтом мальтийцам предложена программа по использованию энергии ветра.

Наличие на Мальте зоны свободного порта позволяет осуществлять поставки наших товаров со склада на всю Северную Африку и Ближний Восток. Реэкспорт российской продукции в эти регионы уже освоен и совершенствуется мальтийскими фирмами.

Практическую помощь в поиске возможных партнеров на Мальте осуществляет Торговая палата страны (The Malta Chamber of Commerce). Она бесплатно размещает в своем еженедельном бюллетене краткие сообщения о потенциальных партнерах по бизнесу по просьбе фирм разных стран. Такой возможностью пользуются и некоторые российские фирмы (шире пользуются прибалтийские республики). В бюллетене Торговой палаты помещаются объявления о прибытии бизнес-делегаций.

Внешнеторговая корпорация Мальты (The Malta External Trade Corporation) оказывает практическую помощь в поиске потенциального партнера не только Мальте, но и на рынках Северной Африки и Ближнего Востока (она имеет там свои представительства). Корпорация имеет хороший маркетинговый отдел, прекрасную бизнес-библиотеку и справочную систему и обеспечена надежной связью с диппредставительствами Мальты за рубежом, которым вменено в обязанность всемерно помогать развитию бизнеса. Корпорация бесплатно размещает объявления о поисках партнеров в своих изданиях, чем тоже пользуются отдель-

ные российские фирмы.

Инофирмы, работающие на местном рынке регистрируются сами или имеют зарегистрированного местного агента. Подавляющее большинство фирм, имеющих бренды мирового класса, имеют здесь своих агентов, в обязанности которых входит организация дистрибутерской сети, техобслуживания, работа по жалобам, обеспечение запчастями.

Регистрацией фирм на Мальте занимается Управление финуслуг (Malta Financial Services Authority) и она проходит в два этапа: Получение разрешения Центрального банка (ЦБ). К заявлению необходимо приложить устав регистрируемой фирмы с описанием: цель, задачи, средства, структура, руководящие органы; после получения разрешения ЦБ, Управление регистрирует фирму по своим книгам и в Налоговом департаменте с выдачей соответствующего сертификата.

Минимальный регистрируемый капитал – 500 мальт. лир Регистрационный сбор при этом составляет 100 мальт. лир. Процедуру регистрации и управление фирмой можно поручить по доверенности одной из лицензированных трастовых компаний, официально аккредитованных при Управлении. Трастовая фирма назначит для этого своего директора. Во всех случаях личное присутствие заявителя обязательно. В зависимости от четкости оформления документов, весь процесс регистрации обычно занимает около месяца.

Средний уровень цен товаров и услуг на Мальте составляет 87% от среднего уровня 15 стран-членов ЕС; это объясняется тем, что страна может позволить себе закупать сырьевые товары и продовольствие на внешних рынках по своему выбору. По мере применения внешних тарифов ЕС цены будут подниматься, и их уровень сравняется с уровнем стран ЕС. Сейчас на уровне цен положительно сказывается отсутствие НДС на продукты питания и лекарства. Мальте предоставлен 7-летний период (до 2010г.) для постепенного введения НДС и на эти товары.

Федерация промышленности страны постоянно жалуется на дороговизну обработки грузов в мальтийских портах (дороже на 20%, по сравнению с Марселем), что удорожает импорт и ухудшает конкурентоспособность местных товаров.

Евроторговля

Внешнеторговый режим страны является одним из наиболее либерализованных в мире и это объясняется просто – от торговли зависит благосостояние всей островной республики. Разрешается свободная продажа/покупка товаров и услуг, а также движения капиталов через соответствующим образом лицензированные коммерческие банки. Ограничений по объему сделок нет. Специальное разрешение Центрального банка требуется только для закупки самолетов и судов (они же выделяются отдельной строкой в статистике). Нет никаких ограничений и по реэкспорту товаров мальтийскими фирмами или использованию зоны Свободного порта иностранными фирмами. Мальта закрывает офшорный сектор экономики и последняя такая фирма будет закрыта в авг. 2004г.

В вопросах внешней торговли и валютного регулирования Мальта придерживается принципов Всемирной торговой организации, членом которой она является.

В основе применяемых в стране стандартов лежат английские стандарты. В электробытовых приборах, например, применяется трехпроводная система с вилками штепселя квадратной формы. Национальное Управление стандартов было учреждено в 1997г., а соответствующий Закон принят лишь в 2000г. Получив в 2002г. от ЕС 1,8 млн. евро для гармонизации своих стандартов с нормами ЕС, Управление на начало 2003г. успело рассмотреть и легализовать 11500 норм ЕС. Первый национальный стандарт (касательно мальтийской клавиатуры систем управления) был принят в мае 2002г.

С 2003г. все новые стандарты, применяемые Евросоюзом, должны соответствующим образом утверждаться как национальные стандарты всех 10 стран-кандидатов. В янв. 2002г. Мальта принята равноправным членом европейских органов стандартизации – CEN (Европейский комитет стандартизации) и CENELEC (Европейский комитет по электротехническим стандартам).

В сфере развития передовых технологий применяется широкий спектр поощрительных мер: от учреждения специальных инновационных фондов до конкретной помощи молодым начинающим предпринимателям путем привлечения опытных консультантов из частного сектора (создание бизнес-инкубаторов).

Стандартный подоходный налог с фирм на Мальте равен 35%. Декларация о доходах (прибыли) подается фирмой с приложением результатов проверки аудиторской компанией. Налог уплачивается в течение года тремя частями: 20% – 30 апр., 30% – 31 авг. и 50% – 21 дек. Фирмы, инвестировавшие в особо поощряемые отрасли, имеют налоговые льготы.

Стандартный налог на добавленную стоимость на Мальте равен 15%. Собираемость налогов на Мальте составляет 92% и, учитывая дефицит бюджета, правительство принимает меры по улучшению этого показателя.

Конвенция между правительствами Мальты и РФ об избежании двойного налогообложения подписана в декабре 2000г., но пока не ратифицирована. Подготовлено к подписанию (запарафировано) Соглашение о взаимном привлечении и защите капиталовложений, его подписание ожидается в 2003г.

На Мальте работают 200 предприятий и филиалов крупных и средних европейских компаний. Компания «Микроэлектронике» (франко-итальянский капитал), одна ежегодно дает 60% всего мальтийского экспорта. Филиал английской компании «Де Ла Ру» печатает денежные знаки и другие ценные бумаги, исландской компании «Фармако» – производит лекарства, американской фирмы «Метод Электронике» – производит здесь замки зажигания и др. автомобильные компоненты для ведущих автогигантов мира.

Мальтийские правительства, независимо от их партийной принадлежности, на протяжении последних десятилетий предпринимают конкретные шаги для привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику островной республики. Создана хорошая законодательная база для защиты интеллектуальной собственности, патентного права, товарных знаков, принят ряд законодательных актов по преследованию отмывания нелегальных доходов, либерализируется валютное законодательство.

Привлекательным фактором для инофирм на Мальте является наличие англоговорящей, квалифицированной и пока сравнительно недорогой рабочей силы. Для фирм, намеревающихся заняться производственной деятельностью обустроены 10 индустриальных зон, куда подведены коммуникации, создана необходимая инфраструктура для начала работы в кратчайшие сроки (готовые здания, связь, дороги, подведена вода и электричество). Успешно работает новый глубоководный порт с контейнерным терминалом, где оборудована зона свободного порта. При промежуточном складировании товара в этой зоне импортная пошлина не взимается — она взимается только если товар продан оттуда на Мальту. Владелец товара оплачивает только его хранение на складе. Возможности этого порта широко используются европейскими и дальневосточными компаниями для последующих поставок, например технического ширпотреба, в Африку и на Ближний Восток.

Все эти условия созданы для прямых иноинвестиций только в производственный высокотехнологичный сектор экономики. Документально это закреплено последним законодательным актом для привлечения иностранных инвестиций в этот сектор — Законом о поощрении бизнеса (Business Promotion Act), принятым парламентом в 2001г. Отличительной особенностью Закона является то, что он оговаривает предоставление ряда финансовых льгот экспортно-ориентированным фирмам, создающим наибольшую прибавочную стоимость внутри страны. Льготы получают фирмы, минимально импортирующие сырье и комплектующие, но создающие дорогой интеллектуальный продукт. Закон конкретизирует те отрасли, которые получают приоритетное развитие: фармацевтика, биотехнологии, информационные технологии, дизайнерские работы, новые технологические процессы.

Важным (и само собой разумеющимся условием) инвестиций является то, что инвестирующая сторона должна впоследствии самостоятельно обеспечить сбыт производимой продукции. Если товар ходовой, то сбыт возможен и на Мальте, но сам местный рынок крайне ограничен. В силу этого обстоятельства инвестируют на Мальту, главным образом, финансово крепкие фирмы, имеющие собственные бренды и надежную сбытовую сеть.

Мальтийские бизнесмены обладают достаточной финансовой мощью для самостоятельного развития и других отраслей «старой экономики», но это не всегда поощряется. В 1998г. частная строительная фирма намеревалась построить здесь цементный завод на местном сырье по новейшей безотходной немецкой технологии. Власти, при активной поддержке местных жителей, не разрешили такое строительство. Причина: важность туристического сектора (27% занятых, 25% ВВП), а цементный завод мог отрицательно повлиять на имидж страны и, следовательно, на приток туристов.

Не поощряется также вложение иностранного капитала в отрасли обслуживания, т.к. экономика Мальты на 2/3 — это экономика услуг. Строительство новых гостиниц не поощряется не только правительством, но и Ассоциацией владельцев ресторанов и гостиниц (ими даже в первую очередь).

Правительство проявляет заботу о росте благосостояния граждан, средняя зарплата по стране

составляет 1050 долл. в месяц (средняя пенсия — 500 долл. в месяц). Согласно официальным данным, мальтийская семья в течение последних трех лет на питание, напитки и табачные изделия тратила в среднем 25% своего годового дохода. Все обеспечены жильем — 20% жилого фонда избыточно и вообще не используется. Власти поощряют частные банки предоставлять низкопроцентные ссуды только молодым семьям. Потребительский кредит особого распространения не получил. Регулирующая роль государства в соцсфере сводится к обеспечению занятости, сдерживанию роста цен, а также предоставлению ежегодной компенсации за инфляцию. Размер такой прибавки к зарплате (компенсации) обычно составляет порядка 15 долл. в месяц на одного работающего. Решение об этом принимает правительство в ноябре каждого года при докладе парламенту бюджета на следующий год.

На Мальте сохраняется монополия внешней торговли нефтепродуктами и хлебом, т.е. закупки этих товаров производятся госкомпаниями. Соответственно, государство сохраняет за собой контроль цен на бензин и дизельное топливо, а также на хлеб. Во время переговоров по вступлению в ЕС мальтийской делегации не удалось отстоять необходимость сохранения существующего положения, как и не удалось добиться исключения НДС на продукты и медикаменты. По всем этим вопросам Мальте предоставлены отсрочки до 2006 — 10гг., после чего будет принято соответствующее согласованное решение.

Окончательное решение вопроса о вступлении страны в ЕС на референдуме 8 марта 2003г. внесло ясность о путях развития страны на ближайшую перспективу и придало больший вес и значимость островной республике. Находящийся на Мальте 12 и 13 мая 2003г. английский министр по делам Европы Д. Макшейн заявил, что «средиземноморский аспект европейской политики приобретает все большее значение и Мальте, в этом контексте, отводится роль ключевой нации». Это лишнее подтвердило, что значение островной республики в объединенной Европе и, особенно на южном направлении, будет возрастать.

Параллельно с процедурой вступления в ЕС, Мальта активно выступает в европейско-средиземноморском процессе создания зоны свободной торговли, начало которому положено 8 лет назад в Барселоне. Вторая сессия рабочей группы по интеграционным процессам в рамках Евромед состоялась на Мальте в дек. 2002г. Островная республика ожидает, что зона свободной торговли, объединяющая 40 стран с населением 700 млн.чел., даст новый импульс взаимному развитию экономики и культуры.

Мальта способствует развитию диалога Север-Юг также в рамках Британского Содружества наций (54 страны, 1,7 млрд. жителей), членом которой она является.

Островная республика является активным участником др. региональных и международных организаций и объединений: Европейского банка реконструкции и развития (EBRD), Европейского центрального банка (ЕСВ), а также Системы европейских центральных банков (ЕССВ), Европейского инвестиционного банка (ЕИБ), Международного банка реконструкции и развития (IBRD/World Bank), Международного валютного

фонда (IMF), Всемирной торговой организации (WTO) с момента основания ГАТТ, Всемирного бюро выставок, Международной морской организации (IMO), Всемирной туристической организации (WTO), Всемирной таможенной организации (WTO), Всемирной организации гражданской авиации (ICAO), Международной организации труда (ILO) и ряда других региональных и международных организаций. На Мальте находятся Институт морского права Международной морской организации, а также Центр по предотвращению загрязнения Средиземного моря (РЕМЕС).

После парламентских выборов 12 апр. 2003г. победившая НП реорганизовала правительство таким образом, что весь экономический блок, включая внешнюю торговлю, сосредоточен в руках министра финансов и экономики Д. Далли. Доминирующей экономической доктриной правящей партии является сокращение роли государства, либерализация экономической деятельности и постепенная приватизация госсобственности. В этих условиях все большая роль отводится частному сектору, неправительственным организациям, объединениям предпринимателей и работодателей и профессиональным ассоциациям.

Непосредственно областью внешнеэкономических отношений заняты три организации: Внешнеторговая корпорация, Корпорация развития Мальты и Институт содействия малому бизнесу. Распыление сил и частичное дублирование их функций привели к тому, что правительство решило создать одну организацию, решающую все вопросы, обратившегося к ней бизнесмена по принципу «одного окна». Новая организация будет называться Malta Enterprise и ее формирование будет завершено летом 2003г. Оформление намечалось раньше, но возражали лейбористы и только после их поражения на парламентских выборах начата полная реорганизация внешнеторгового сектора.

Регистрацией фирм (включая внешнеторговые) и реорганизацией офшорного сектора занимается Управление финансовых услуг (Malta Financial Services Authority). Его роль возрастает – ему передана функция контроля за всем сектором финансовых услуг, включая контроль за работой коммерческих банков.

Большую роль в коммерческой жизни страны играет Торговая палата (Malta Chamber of Commerce), которой в 1998г. исполнилось 150 лет. Палата курирует самостоятельное отделение на о-ве Гозо, а также самостоятельную Палату юниоров (Junior Chamber Malta), готовящую молодых бизнесменов для выхода на внешние рынки. Иметь один или даже два университетских диплома со знанием английского и итальянского языков считается недостаточным для ведения международного бизнеса. Торговая палата в течение последних 10 лет пытается объединиться с Федерацией промышленности. Интересы работодателей (все средние и крупные фирмы работают на экспорт) представляет и защищает Malta Employer's Association.

Здесь действует большое количество профессиональных объединений, связанных с внешнеторговой деятельностью. Это ассоциации банков, страховых компаний, по развитию туризма (четыре общественных организации), судовых агентов, судовых поставщиков (обеспечение заходящих судов всем необходимым) и другие.

МАРОККО

Иноинвестиции

Образование юрлица. Марокко является нетто-импортером иностранных капиталовложений. Не исключается целевое участие в России марокканского малого и среднего бизнеса в реализации проектов, представляющих взаимный интерес. Возможными направлениями приложения марокканского капитала в России могут стать туризм, сфера обслуживания (рестораны, кафе), специализированные магазины на основе товаров традиционного марокканского экспорта (рыба, рыбные консервы, оливковое масло, цитрусовые, изделия из кожи, одежда, ковры, ткани).

Наиболее широко используемыми формами предпринимательской деятельности зарубежных компаний на территории Марокко являются: акционерное общество, акционерное товарищество (общество) с ограниченной ответственностью, командитное товарищество и коллективное предприятие.

При создании и оформлении того или иного предприятия в Марокко существует ряд обязательных формальностей, на основе принципов гражданского и торгового права. Ими являются: принцип предпочтительной защиты крупной собственности; принцип конкуренции и предпринимательства; ограничение и дополнение основных законов подзаконными актами; индикативное планирование; выдача лицензий на различные виды предпринимательской деятельности; определение условий функционирования и нормирование цен на отдельные виды товаров и услуг (транспорт, коммуникационные услуги).

Объектами торгового права являются физ. и юрлица. Первые обладают правоспособностью и дееспособностью. Юрлица подразделяются на юридические лица публичного и юрлица частного права. Первые выполняют общественные, публично-правовые, а вторые – частные функции.

В Марокко предусмотрена обязательная регистрация создаваемого предприятия, целями которой являются: получение государством информации о коммерсантах и проводимой ими деятельности; госконтроль за ведением торговых промыслов; взимание налогов.

В области внешней торговли марокканские власти применяют в целом общепринятые меры тарифного и нетарифного регулирования. Импортные тарифы чрезвычайно многообразны и сведены в целый ряд объемных документов. **По многим важным позициям ввозные таможенные пошлины на товары из стран ЕС в несколько раз меньше, чем на аналогичную продукцию** поставляемую из других стран, в т.ч. и из РФ.

В Марокко ужесточились требования к сертификации импортной продукции. Сначала данная тенденция затрагивала высокотехнологичные отрасли промышленности и сектора рынка, в наст.вр. она действует повсеместно. **Сертификация продукции по нормам ISO** фактически является одним из важнейших условий ее продвижения на марокканский рынок.

В связи с тем, что Марокко является ассоциированным членом ЕС и неуклонно стремится к полноценному вступлению в эту организацию,

другим важным условием для поставки иностранных товаров на марокканский рынок служит **обязательное соответствие товаров европейским нормам**. Зачастую покупатель требует сертификат происхождения товара с указанием, что он испытан в Европе.

Правительство Марокко предпринимает последовательные шаги по привлечению в страну иностранных инвестиций. Основная цель марокканских властей состоит в том, чтобы ввезенный в страну капитал оставался в ней по возможности на больший срок. Официально это выражается в формуле: «Вкладывай, получай свою выгоду, передавай марокканцам». На практике это означает, что основной капитал предприятия в большинстве случаев остается в Марокко, а полученную прибыль также наиболее выгодно (придется) вкладывать в местную экономику.

Иноинвестиции идут в Марокко по двум основным направлениям: реструктуризация государственного внешнего долга в инвестиции и прямое привлечение инвесторов на рынок.

Перевод долга в инвестиции. Впервые в Марокко был применен в 1996г., когда группа французских фирм, убедившись в том, что марокканцы твердо намерены растянуть выплаты по долгу на длительный срок, приняла решение переформировать долг в свою долю акций вновь создаваемых предприятий и вложить в развитие экономики северных провинций королевства 420 млн.долл.

Продолжение начавшегося процесса последовало в 1997г. Франция и Марокко подписали соглашение о реструктуризации 230 миллионов долларов, что составляет 5,6% марокканского долга перед бывшей метрополией. В 1998г. Франция предложила Марокко конвертировать еще до 20% их долга. Третий транш реструктуризации на 110 миллионов долларов последовал в 1999г.

Испания приступила к переговорам с марокканской стороной по данной проблеме. Первый этап реструктуризации суммы долга в 6,25 миллиарда песет начался в дек. 1996г. В 1997г. этим же способом в Марокко было создано 14 совместных с Испанией компаний с капиталом в 5,8 млрд. песет. 11 дек. 2000г. марокканцам удалось конвертировать 7,8 млрд. песет. Завершается реализация очередного соглашения между Марокко и Испанией о реструктуризации долга на 20 млн.долл.

Италия присоединилась к данному процессу в 1999г. В апр. 2000г. в Риме было подписано соглашение о преобразовании 100 млн.долл. из долга Марокко в инвестиции, направляемые на социально-экономическое развитие провинций королевства.

В качестве положительного примера привлечения иностранных частных инвестиций на марокканский рынок можно привести работу местных властей с Саудовскими предпринимателями. **90% всех инвестиций из арабских стран в экономику Марокко приходится на долю Саудовской Аравии.** В янв. 2002г. «Саудовский фонд развития» инвестировал 12 млн.долл. в строительство социального жилья в г.г.Рабат, Касабланка, Фес, Марракеш. Еще 25 млн.долл. были направлены на строительство больницы для бедных и университетского госпитального центра в г.Фес. В марте 2002г. компания «Сока» вложила 100 млн.долл. в строительство трех стопроцентно саудовских по капиталам отелей в г.г.Танжер, Марракеш и Урзатат. Данные

вложения сделаны с учетом того, что индустрия туризма в перспективе должна стать одной из главных отраслей экономики Марокко.

В апр. 2002г. было подписано соглашение об организации мароккано-саудовского СП «Сонаба». Со стороны Саудовской Аравии в эту компанию, образованную для строительства и последующей эксплуатации новой автодороги между Эссауирой и Агадиром – двумя важными турцентрами Марокко, вложены 27 млн.долл.

21 мая 2002г. саудовский холдинг «Инмаа» подписал соглашение с минфином Марокко о создании двух транспортных предприятий с филиалами в г.г.Касабланка, Рабат, Танжер, Мекнес, Марракеш, Агадир, Фес, Ужда и Аль-Аюн. Данные фирмы, в создание которых саудиты инвестировали 40 млн.долл., в перспективе должны будут полностью контролировать рынок турперевозок между вышеуказанными городами. В том же месяце турфирма из Саудовской Аравии «Неско» объявила о вложении 40 млн.долл. в строительство отеля в г.Агадир. Мароккано-саудовское предприятие «Асма Инвест» в июне 2002г. привлекло еще 18 млн.долл. инвестиций в строительство свободной экономической зоны в г.Танжер.

В дек. 2002г. объявлено о том, что саудовская промышленно-финансовая группа «Даллах Аль Барака» в 2003-04гг. намерена реализовать на территории Марокко инвестиционный проект на 2 млн.долл. Данная сумма будет вложена в строительство новых туристических объектов, а также в сектор нефтепереработки.

Всего в 2002г. объявлено о привлечении в Марокко частных саудовских инвестиций на 250 млн.долл. Данная цифра дополняет двусторонний товарооборот между странами за тот же промежуток времени. За 1996-2002гг. общий объем денежных вложений саудовских негосударственных структур в экономику Марокко составил 1 млрд.долл. Для стимулирования инвесторов в Марокко им предоставляются определенные льготы и привилегии, постоянно совершенствуется законодательная база, предпринимаются шаги по защите инокапитала.

Несмотря на принятое в дек. 2002г. решение ЕС о своем расширении в ближайшем десятилетии за счет восточно-европейских стран, руководство Марокко, являясь ассоциированным членом Евросоюза, продолжает рассматривать полномасштабное присоединение (в 2012г.) к этой международной организации, как одну из основных внешнеполитических целей.

Основные усилия по реализации намеченных планов направлены на создание к 2010г. зоны свободной торговли Марокко-ЕС. Наибольшую поддержку на этом пути марокканцам оказывает Франция, стремящаяся сохранить свое политическое влияние и статус основного торгово-экономического партнера, как в Марокко, так и в Магрибе.

Французами создан специальный гарантийный фонд для Марокко (FOGAN – Le Fonds de Garantie Francaise en Faveur du Maroc) с уставным капиталом 5 млн. евро. Средства, находящиеся на счету фонда, гарантируют реализацию 17 экономических проектов на территории королевства.

Правительствами Италии, Испании и Португалии открыты 5 кредитных линий с льготным погашением на сроки от 6 до 12 лет для поддержки марокканских и совместных предприятий. В начале

апр. 2002г. испанское руководство заявило о выделении Марокко в 2003г. помощи в 13,5 млн. евро (против 10 млн. евро в 2002г.) на цели поддержки реформ в областях здравоохранения, образования, рыбной ловли, а также различных проектов развития сельских регионов страны и обеспечения микрокредитов.

В конце 2002г. по линии созданного ЕС фонда Медаль марокканцы получили 30 млн. евро и 45 млн. евро по линии кредита, открытого Европейским международным банком. Европейская комиссия одобрила выделение стране первого транша в 25 млн. евро на реализацию программы медицинского обеспечения населения, а также 40 млн. евро на программу борьбы с незаконной миграцией.

По мнению руководства ЕС, на пути реализации планов полномасштабного присоединения Марокко к Евросоюзу остается немало неразрешенных вопросов, осложняющих этот процесс. Европейцы остаются неудовлетворенными темпами проводимых в королевстве реформ и демократических преобразований, ростом влияния в стране исламского фундаментализма, недостатком мер, предпринимаемых марокканскими властями по пресечению потока нелегальной миграции людей с территории Марокко на Европейский континент.

Ходу выполнения планов по вступлению королевства в Евросоюз, а также принятию новых мер по преодолению существующих противоречий и проблем на этом пути было посвящено 3 заседание ассоциации «Марокко-ЕС», состоявшееся в Брюсселе (Бельгия) в марте 2003г. одновременно с прошедшим в Женеве (Швейцария) 2 раундом американо-марокканскими переговоров по созданию зоны свободной торговли.

Связи с США

Торгово-экономические отношения между США и Марокко начинают выходить на первый план во взаимоотношениях двух стран. В соответствии с марокканско-американскими договоренностями, достигнутыми в ходе визита короля Марокко Мухамеда VI в США в апр. 2002г., планируется учредить межгосударственную зону свободной торговли. Подписание соответствующих соглашений главами двух правительств о ее введении планируется осуществить в 2003-04гг.

В авг. 2002г. представитель администрации США по вопросам внешней торговли Роберт Зоеллик направил письменное обращение в американский Конгресс, в котором была выражена просьба к депутатам ускорить создание специальной парламентской группы для оказания юридической помощи правительству в проведении переговоров по вышеупомянутому вопросу.

В послании представителя Белого дома по вопросам внешней торговли американскому Конгрессу дан подробный анализ марокканско-американских торгово-экономических отношений, где отдельно выделены проблемы, стоящие на пути подписания межгосударственного соглашения о свободной торговле. Американцы намереваются потребовать от руководства Марокко проведения экономических реформ, особенно в финансовом секторе и сельском хозяйстве, где не созданы условия, обеспечивающие юридическую безопасность для иноинвесторов. Подобное положение существ-

ует и в области марокканской системы страхования, законодательная база которой не соответствует международным стандартам и не способствует мотивации американских экономических операторов к приходу на местный рынок.

Американцы намерены оказать помощь в создании инфраструктуры и базы местных предприятий с целью обеспечения для них равных условий конкуренции с более мощными американскими фирмами в случае подписания данного соглашения.

Торгово-промышленная палата США в Марокко сформировала комитет, который будет работать непосредственно над текстом соглашения. Посольству США в Рабате поручено осуществлять организацию встреч американских должностных лиц и представителей компаний, заинтересованных в закреплении на марокканском рынке с официальными лицами и деловыми кругами страны пребывания. Администрация США учредила 12 профессиональных команд, предназначенных для ведения переговоров по различным экономическим секторам: финансам, сельскому хозяйству, телекоммуникации, таможенным тарифам, рынку рабочей силы, защите окружающей среды, интеллектуальной собственности, арбитражу.

Главной целью создания межгосударственной зоны свободной торговли обе стороны ставят увеличение торгового оборота, который в последние 2г. имел тенденцию к снижению. До настоящего времени американцы инвестировали в банковский сектор королевства 13,9 млн.долл., в туризм — 2,8 млн., в торговлю — 6,6 млн., в промышленность — 28,5 млн.долл. По мнению руководства обеих стран данные показатели не соответствуют сложившимся двухсторонним политическим отношениям и имеющемуся двустороннему экономическому потенциалу.

В вопросе создания марокканско-американской зоны свободной торговли отмечается положительная тенденция. Наличие накопленных для этого за длительный период межгосударственного сотрудничества предпосылок и определенной двухсторонней законодательной базы, в совокупности с успешным завершением социально-экономических реформ в королевстве предоставляют достаточные возможности для подписания в намеченные сроки соглашения о свободной торговле «США-Марокко».

Связи с Китаем

В Рабате придают важное значение регулярному диалогу с Китаем как постоянным членом Совета Безопасности ООН по актуальным международным проблемам, представляющим взаимный интерес. Между двумя странами осуществляются активные делегационные обмены на различных уровнях, действует несколько десятков соглашений о сотрудничестве в области торговли, инвестиций, энергетики, сельского хозяйства, медицины, воздушного транспорта, торгового флота. Марокканцы высоко оценивают подход Китая к имеющей для них принципиальное значение проблеме Западной Сахары. Пекин высказывается в поддержку инициатив, направленных на достижение справедливого политического урегулирования.

Марокко признает Тайвань неотъемлемой частью Китая. Делегация Марокко участвовала в форуме, посвященном перспективам сотрудничества

КНР со странами Африки, состоявшемся в Пекине в окт. 2000г. Обе стороны выступают за расширение китайско-африканского партнерства на основе принципов равенства и взаимной выгоды и превращение его в модель сотрудничества по линии Юг-Юг.

В 2000г. товарооборот между Марокко и КНР составлял 300 млн.долл., то в 2001г. он достиг уже 380 млн.долл. Королевство импортирует из Китая чай (КНР – основной поставщик этой продукции в Марокко), а также теле- и радиоаппаратуру. Китай находится на 9 месте среди поставщиков товаров на марокканский рынок. Основу марокканского экспорта в Китай составляют удобрения (68% экспортных поставок), кобальтовые минералы, морские продукты, фосфорная кислота, кожи.

В янв. 2001г. в китайской столице состоялось 5 заседание смешанной марокканско-китайской комиссии по торговому, экономическому и техническому сотрудничеству под председательством министров торговли двух стран. Проекты, вынесенные марокканцами на обсуждение, касались сотрудничества в таких областях, как создание объектов инфраструктуры, сельское хозяйство и развитие сельских территорий, молодежные и спортивные обмены, туризм, энергетика, морское рыболовство, охрана окружающей среды. В ходе заседания комиссии было подписано соглашение об учреждении совместного совета делового сотрудничества и партнерства с целью расширения связей между экономическими структурами Марокко и КНР. Совет призван сбалансировать двусторонний товарооборот и стимулировать создание СП в промышленных секторах экономики. Участники заседания констатировали, что объем марокканско-китайского товарооборота не удовлетворяет обе стороны и не соответствует потенциалу, которым они обладают. Марокканцы акцентировали необходимость диверсификации товарных потоков, выступив в этой связи за увеличение закупок китайцами марокканских фосфатов. Глава марокканской делегации, министр промышленности, торговли, энергетики и шахт М.Мансури заявил, что королевство проявляет большой интерес к китайскому опыту и технологиям в ряде отраслей, в частности в сельском хозяйстве, создании объектов базовой инфраструктуры, морском рыболовстве.

Важнейшим событием в марокканско-китайских отношениях за 2002г. стал визит короля Марокко Мухаммеда VI в КНР в фев. 2002г. В ходе визита Мухаммед VI провел переговоры с председателем КНР Цзян Цзэмином и встретился с рядом других китайских руководителей. Состоялось подписание двусторонних соглашений о сотрудничестве в экономической сфере, а также в области охраны окружающей среды, занятости, здравоохранения, туризма и СМИ.

Вторым этапом визита короля в КНР стала его поездка в Шанхай, где он присутствовал на церемонии подписания меморандума о сотрудничестве между предпринимательскими структурами двух стран. В соответствии с подписанным документом, деловые круги двух стран договорились развивать сотрудничество в области инвестиций, промышленности, технологий и торговли. Они будут содействовать заключению контрактов и других соглашений торгово-экономического характера

между фирмами своих стран. Ежегодно королевство посещает 25-30 делегаций китайских предпринимателей.

В развитие достигнутых договоренностей, в марте 2002г. в королевстве побывала делегация китайских деловых кругов, которая провела ряд встреч со своими марокканскими коллегами в торгово-промышленной палате вилайи Рабат-Сале. В состав делегации вошло 30 чел., представлявших различные сектора китайской экономики, в т.ч. текстильпром, торговля, машиностроение, электроника, энергетика, горнорудная промышленность. В конце марта в Касабланке состоялась выставка китайских товаров, представленных различными фирмами КНР. Организатором экспозиции стала торгово-промышленная палата Касабланки.

В апр. 2002г. Марокко посетила делегация одной из крупнейших китайских фирм – Noringco, которая была принята М.Мансури. Суммарный объем операций, ежегодно осуществляемых Noringco, достигает 5 млрд.долл. Сфера ее деятельности охватывает финансы, различные отрасли промышленности, нефтяной сектор, энергетику. В ходе встречи М.Мансури рассказал об инвестиционном потенциале Марокко, а также представил действующий в королевстве углеводородный кодекс, дающий широкие права инвесторам, и национальную программу электрификации сельских районов. Стороны рассмотрели возможности установления партнерских отношений и наметили некоторые направления сотрудничества, включая производство и транспортировку электроэнергии, поиски нефтяных месторождений, химпром, строительство автодорог, стадионов и других объектов инфраструктуры.

В мае 2002г. в королевстве находился министр здравоохранения КНР. Основной темой его переговоров в Рабате было обсуждение проекта создания 8 многопрофильных санаториев в Марокко при финансовой поддержке китайского правительства.

Экспорт

В 2002г. удельный вес экспортно-импортных операций по отношению к ВВП составил 54%, что отражает степень ориентации экономики страны на внешний рынок.

Внешняя торговля Марокко, в млрд.долл.

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Товарооборот	17,5	18	18,9	18,2	21,3
Экспорт (ФОБ)	7,2	7,3	7,4	7,2	8,5
Импорт (КАФ)	10,3	10,7	11,5	11	12,8
Сальдо	-3,1	-3,4	-4,1	-3,8	-4,3

Марокко ежегодно посещает 2,5 млн. туристов. Постоянно за рубежом проживает 1,2 млн. марокканцев. Доходы от иностранного туризма (2,5 млрд.долл. в 2002г.) и переводов марокканской общины, проживающей за рубежом (3,5 млрд.долл.), являются важнейшими после экспорта источниками поступления в страну СКВ.

Важнейшими товарами марокканского экспорта является (2002г.): готовая одежда и трикотаж – 2,3 млрд.долл. (32,3%), рыба и морепродукты – 276 тыс.т. (12%), сырые фосфаты – 10,7 млн.т. (5,8% стоимости экспорта), фосфорная кислота – 1,6 млн.т. (6,7%), фосфорные удобрения – 2,4 млн.т. (5%), овощи, фрукты, фруктовые и овощные консервы – 479 тыс.т. (4,1%), цитрусовые – 421 тыс.т.

(2,5%), концентраты цветных металлов — 260 тыс.т. (1%), электротехнические товары и кабельная продукция — 641 млн.долл. (9%). Вывозятся ковры, ткани, обувь, медикаменты, свежесрезанные цветы.

Импортируются машины и оборудование — 2 млрд.долл. (18,4% стоимости импорта в 2002г.), промышленные полуфабрикаты (лесоматериалы, химпродукты, прокат черных металлов, серы и др.) — 2,3 млрд.долл. (21%), нефть — 7,3 млн.т. (117%), продтовары — 1,4 млрд.долл. (12,4%), потребованы — 2,7 млрд.долл. (24,1%).

Географическая направленность внешней торговли Марокко в течение последних лет не претерпевает изменений. 72% внешнеторгового оборота королевства приходится на страны Европы, на страны Азии — 14%, Америки — 9%, Африки — 4,5%, Океании — 0,5%. Основными торговыми партнерами Марокко являются государства ЕС — 65% товарооборота, в т.ч. Франция — 25,6%, Испания — 11,5%, Великобритания (6,4%), Италия — (5,6%), Германия (4,7%), а также Саудовская Аравия и Ирак (поставщики нефти), США, Индия, Япония, Китай. **Удельный вес России в товарообороте Марокко в 2002г. составил 2,4%.** Россия сохранила свои позиции крупного поставщика в Марокко зерновых, металлопроката, аммиака, карбамида, нефти, серы и импортера цитрусовых. Из других стран Восточной Европы наиболее развитые торговые отношения с Марокко поддерживают Украина и Польша.

МЕКСИКА

Налоги

Полномочия государства по взиманию налогов и обязательства налогоплательщиков по их уплате закреплены в ст.31 раздела IV конституции Мексики. В указанной статье устанавливаются конкретные положения, которые определяют правомерность взимания налогов: а) налоги должны быть установлены законом; б) они должны быть соразмерными и объективными; в) они должны устанавливаться с целью покрытия госрасходов. На федеральном уровне органом, уполномоченным устанавливать налоги, является конгресс страны. Федеральным органом исполнительной власти, разрабатывающим и реализующим налоговую политику страны, является минфин, в структуре которого имеется специальный орган SAT — Служба налогового управления, возглавляемая руководителем в ранге замминистра.

Законодательная база мексиканской налоговой системы включает в себя: федеральный Налоговый кодекс (Codigo Fiscal de la Federacion) и Регламент к нему; закон о налоге на доходы (Ley del Impuesto Sobre la Rente — LISR) и регламент к нему; закон о налоге на добавленную стоимость (Ley del Impuesto al Valor Agregado) и регламент к нему; закон о специальном налоге на производство и услуги (Ley del Impuesto Especial sobre Produccion y Servicios) и регламент к нему; закон о федеральных бюджетных доходах (Ley de Ingresos de la Federacion); Таможенный закон (Ley Aduanera) и регламент к нему; закон о Федеральном трибунале налогового и административного правосудия (федеральном Налоговом суде) (Ley Organica del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa).

Налоговый кодекс устанавливает, что физ. и юрлица обязаны вносить свой вклад в покрытие государственных расходов. Налоговые обязательства прекращаются, когда физ. или юрлицо, положение которого соответствует статусу налогоплательщика, исполняет свои обязательства перед финансовым органом посредством уплаты определенной суммы в установленные сроки. Положения Кодекса будут применяться без ущерба обязательствам, закрепленным в международных договорах, участницей которых является Мексика.

Налоговый Кодекс состоит из 6 разделов, в которых определяются основные положения системы налогообложения, права и обязанности налогоплательщиков, полномочия фискальных властей, правонарушения, административные и судебные (разрешение споров) процедуры. Классификация налогов: налоги; вклады, взносы в социальное страхование; сборы на развитие локальной (муниципалитеты, штаты) инфраструктуры (улицы, благоустройство); пошлины, сборы.

Кодекс определяет категории налогоплательщиков. Физлица: лица с местожительством в Мексике (за исключением тех лиц, которые в течение календарного года более 183 календарных дней проживают в другой стране и приобретают статус налогоплательщика этой страны); лица мексиканской национальности (гражданства), являющиеся госслужащими.

Юрлица: лица, учрежденные в соответствии с мексиканским законодательством и лица, главный орган управления которых основан в Мексике.

Мексика обязана взимать налоги иностранных государств во всех случаях, когда это требуется в соответствии с международным соглашением о сотрудничестве в этой сфере, участницей которого является Мексика. Финансовый год совпадает с календарным годом за исключением случаев ликвидации, слияния или разделения налогоплательщика, что приводит к исчезновению последнего.

Юридический адрес для физлица — помещение, где расположено основное место осуществления предпринимательской деятельности. В случае предоставления отдельных персональных услуг — это помещение, которое используется для выполнения своей деятельности.

Полномочия (правомочия) фискальных властей (органов): имеют право освобождать (снижать размер) от уплаты налогов или продлевать срок их уплаты; устанавливать (принимать) меры, связанные с управлением, контролем и формой уплаты налогов; предоставлять налоговые стимулы. В соответствии с положениями Кодекса обязательным для всех является представление налоговых деклараций, независимо от итогов деятельности за конкретный период (с убытками, нулевым результатом или доходами). Непредставление деклараций может повлечь за собой привлечение к уголовной ответственности.

Законодательство предусматривает различные формы прекращения (исполнения) правовых налоговых отношений, как-то: уплата налогов, списание долга, взаимный зачет (компенсационные платежи), прекращение срока действия, истечение срока давности и аннулирование задолженности (амнистия). Под уплатой налогов подразумевается внесение в налоговый орган платежа, который должен осуществляться в денежной, либо в натуральной форме.

Налоги и другие сопутствующие платежи выплачиваются в мексиканских песо. Платежи, которые осуществляются за рубежом, могут быть совершены в нацвалюте конкретной страны с учетом курса мексиканского песо к инвалюте, установленного Банком Мексики на день, предшествующий возникновению налоговых обязательств.

В качестве средства платежа могут использоваться сертифицированные банковские чеки, почтовые, телеграфные или банковские переводы, а также перечисление денег через электронные средства связи. Платеж должен осуществляться самим налогоплательщиком, однако допускается платеж другим уполномоченным лицом (солидарная ответственность), которое имеет обязательства оплатить данный налог по месту и срокам, установленным налоговыми распоряжениями (лица, имевшие отношение к руководству компанией в налогооблагаемый период, ликвидаторы и организации (синдикаты), которые обязаны погасить долги за ликвидируемые или объявленные банкротами компании, новые владельцы).

Частичное или полное списание долга (амнистия) является исключительной прерогативой фискальных властей. Данная форма применяется в случаях, когда налогоплательщик по тем или иным причинам не в состоянии погасить свои налоговые обязательства: форс-мажор, стихийные бедствия, несчастные случаи, которые послужили причиной ущерба, либо утраты состояния или имущества налогоплательщика. Эта мера применяется, когда налог не поддается взиманию в силу отсутствия денежных средств, либо имущества, необходимых для выплаты долга, либо, когда это является экономически нецелесообразным с точки зрения налоговых органов, т.е. затраты по взысканию задолженности превышают ее размер.

Взаимозачет (компенсация) налоговых задолженностей применяется в следующих случаях. Если по итогам года общие выплаты налогов (ежемесячные, ежеквартальные) превысили требуемую для погашения сумму, налогоплательщик вправе потребовать от налоговых органов возврата сверхуплаченных сумм. Аналогично, налоговые органы вправе потребовать погашения долга, если общая сумма выплат оказывается меньше необходимой по расчетам налоговых органов. При возникновении взаимных обязательств законодательством предусматривается процедура взаимозачета путем поглощения меньшей суммы большей. Взаимозачет может проводиться только по тому виду налога, по которому возникли взаимные обязательства. Только в исключительных случаях, в соответствии с законодательством, допускается зачет по разным видам налогов. Взаимозачет может осуществляться самим налогоплательщиком, не запрашивая на это разрешение фискальных органов, равно как и налоговые органы имеют полномочия проводить такую компенсацию. Эта форма может применяться только по налогам, которые регулярно отражались в декларациях.

Взаимные требования налоговых органов и налогоплательщиков по погашению задолженности, по уплате налогов и возврату излишне выплаченных сумм, соответственно, имеют определенный срок действия, который определен в 5 лет, начиная с даты выставления (предъявления) соответствующего требования. Если в течение указанного срока налоговые органы не провели необходимых

мероприятий по выявлению долга, установлению нарушения сроков уплаты налогов, определению штрафных санкций и др. и не предъявили необходимые требования для взыскания задолженности по налогам, они лишаются прав и полномочий на дальнейшие действия по принудительному погашению долга налогоплательщиком. Также, если налогоплательщик в указанный период не ходатайствовал перед налоговыми органами о возврате излишне уплаченных сумм, он теряет право на дальнейшее их взыскание.

В случае возникновения обстоятельств, когда налогоплательщик являющийся одновременно должником и кредитором по одному и тому же виду налога, скончался, не оставив завещания на принадлежащее ему состояние и имущество, и не имеет официальных наследников, то это имущество-переходит в собственность государства и прекращаются правовые налоговые отношения и долговые обязательства.

При отсутствии у должника средств на уплату налогов налоговыми органами накладывается арест (эмбарго) на его имущество. Вместо выставления имущества для продажи с торгов, финансовые органы отчуждают его в свою собственность в качестве погашения налоговых долгов.

В случае распродажи имущества с торгов, право первой руки на взыскание долгов от вырученных от продажи средств имеют налоговые органы, а оставшиеся суммы распределяются пропорционально между другими претендентами-кредиторами. В отдельных случаях, по долгам, накопившимся за предыдущие финансовые годы, и срок давности по которым истек, применяется форма, когда по взаимному согласию налоговых органов и налогоплательщиков определяется схема или способ осуществления платежей в более поздние сроки.

Если налогоплательщик не в состоянии уплатить налоги в установленные сроки в полном объеме в связи с нехваткой денежных ресурсов или в связи с невозможностью точно определить размер (сумму) доходов, заключается соглашение между государством и налогоплательщиком о порядке уплаты установленных налогов.

Взыскания по налоговым долгам, за исключением особых случаев, сопровождаются дополнительным взысканием начислений (начетов) и штрафов, а сами долги калькулируются с учетом размера инфляции за период задолженности. Если штрафы имеют фиксированное значение (50% и более), то начеты рассчитываются, исходя из расходов, которые понесло государство в ходе мероприятий по взысканию долга и упущенной выгоды или ущерба, понесенного государством от несвоевременного поступления налоговых доходов в казну.

Налоговые правонарушения. Налоговый Кодекс устанавливает денежные санкции за совершение административных правонарушений в 10-100000 песо в зависимости от тяжести совершенного нарушения. Помимо денежных санкций Кодекс устанавливает наказания в виде тюремного заключения на срок от 3 мес. до 9 лет в зависимости от тяжести преступления.

Меры (процедуры) по защите налогоплательщиков перед фискальными органами. Существуют две основные группы защитных мер налогоплательщиков. Административные меры: опро-

вержение (оспаривание) уведомлений (официальных извещений); заявление о списании налогов (форс-мажор, стихийные бедствия); заявление о пересмотре решений; обращение (прошение, апелляция) об отмене, аннулировании решений. Возможность обжалования. Это положение регулирует процедуру, которой может воспользоваться конкретное лицо, чтобы оспорить (опротестовать) резолюции, вынесенные фискальными властями (органами). Налогоплательщик пытается со своих позиций изложить обстоятельства и факты, которые привели к возникновению задолженности по уплате налогов. Минфин рассматривает такие обращения и, если находит достаточными доводы налогоплательщика, принимает решение об изменении суммы налоговых платежей.

Юридические меры защиты, в отличие от Административных, реализуются через Федеральный налоговый суд или Верховный суд. В первом случае, в ходе разбирательства опровергается законность решений налоговых органов через вынесение приговора о недействительности таких решений. Во втором случае анализируется конституционность актов различных органов власти, которые задействованы в данном деле (иске), вплоть до принятия закона, (в защиту против законов) или опротестовывается акт фискальных властей, который сам является нарушением индивидуальных гарантий, предусмотренных конституцией.

Закон о налоге на доходы состоит из 7 следующих разделов: общие положения; юрлица; юрлица без целей извлечения прибыли; физлица; резиденты за рубежом; территории с преференциальным (особым) налоговым режимом и мультинациональные компании; налоговые стимулы.

Физ. и юрлица: мексиканские резиденты — в отношении всех своих доходов (поступлений), независимо от места нахождения источника богатства (состояния, доходов); иностранные резиденты с постоянным нахождением организации (компания) в Мексике — в отношении доходов, полученных от этой организации (компания); иностранные резиденты — в отношении доходов, получаемых от источников состояния расположенных на национальной территории (проценты, патенты ит.п.), в случаях, когда не имеют постоянной компании в стране.

Объектом налога на доходы является получение доходов налогоплательщиками. Налоговые обязательства возникают с момента поступления доходов в денежной, товарной форме, от предоставляемых услуг или в виде кредитов.

Ставки налога для юрлиц составляет 34%, снижаясь ежегодно на 1% до 32% в 2005г. Для физлиц — прогрессивная ставка 3–33% в зависимости от размера дохода.

Ставки удержаний для резидентов за рубежом имеют следующие значения в зависимости от вида доходов: зарплата, предоставление услуг, пенсии — 15 и 30%; гонорары, аренда недвижимости — 25% от брутто доходов; продажа недвижимого имущества и акций — 25% от брутто доходов или 32% с правом осуществления вычета (уменьшения величины налогооблагаемой базы) во всех случаях, когда имеется представитель на национальной территории; доходы от процентов — от 4,9 до 32%; финансовая аренда (лизинг) — 15%; надбавки, премиальные, патенты, авторские права — 5%, 25%, 32%.

Вычеты (скидки, уменьшение суммы налогооблагаемой базы) предоставляются в соответствии с Законом в следующих случаях: приобретение имущества, товаров; вложение инвестиций; различные платежи, расходы; затраты связанные со скотоводческой деятельностью; безвозвратные (невозместимые) кредиты; выплаты пенсий и стипендий; выплаты по процентам; корректировка на инфляцию. Размер налогооблагаемой базы исчисляется как разница между полученными доходами и произведенными вышеуказанными расходами (затратами).

Другой формой уменьшения налогооблагаемой базы является поэтапная амортизация средств, вложенных, например, в приобретение оборудования. В этом случае расходы на закупку оборудования вычитаются из суммы доходов не одновременно, а поэтапно, равными долями на протяжении ряда лет. Исключение являются капитальные вложения, осуществленные в развитие ряда слабо-развитых зон страны, когда инвестированные средства идут сразу в уменьшение налогооблагаемой базы.

Территории с преференциальным налоговым режимом. В Законе имеется раздел, который регулирует и сдерживает инвестиции мексиканских резидентов в зоны «налогового рая». Среди наиболее важных мер следует выделить: досрочное (авансовое) аккумулирование доходов, поступающих из указанных территорий, налоги уплачиваются с суммы ожидаемых за год доходов еще до их получения; документарное (раздельное) аккумулирование доходов, если имеется источник доходов на территории и другой источник на национальной территории страны, то налоги платятся отдельно с каждой суммы доходов с целью контроля и идентификации доходов, получаемых в зонах «налогового рая»; обязанность представления ежегодных деклараций об инвестициях, имеющих на указанных территориях, непредставление деклараций наказывается тюремным заключением на срок от 3 месяцев до 3 лет.

Мексиканские резиденты могут зарегистрировать (засвидетельствовать) вместо налога, который им следует платить в Мексике, налог на доход, уплаченный ими за рубежом с доходов от источника, находящегося за рубежом. Закон уполномочивает фискальные власти проводить проверку цен контрактов в тех случаях, когда есть основания полагать, что операции (сделки) между сторонами осуществлялись не по ценам рынка. Закон позволяет юридическим лицам объединяться в налоговом плане в соответствии с положениями, установленными в законе (создание холдингов).

Закон о налоге на добавленную стоимость. Физ. и юрлица, расположенные на национальной территории обязаны платить НДС в тех случаях, когда: осуществляют продажу имущества (товаров); предоставляют отдельные услуги; предоставляют пользование или временное распоряжение товарами и услуги; импортируют товары или услуги.

Налог исчисляется с установленной цены за товары, услуги или импорт и должен быть перенесен (включен) на цену для получателя товаров или услуг. НДС составляет 15% (10% в приграничной зоне) от договорной стоимости товаров или услуг. НДС не взимается (0%): с ряда продуктов (животные, растения, медикаменты, продукты питания); при предоставлении отдельных услуг в соответст-

вии с положениями, установленными в законе; при пользовании или временном распоряжении машинами и оборудованием, указанными в законе. Налогоплательщик переносит сумму налога на лицо, приобретающее товары или услуги.

Закон о специальном налоге на производство и услуги. Налог должны платить физ. и юрлица, если продают или импортируют на национальную территорию следующие товары: алкогольные напитки; спирт и спирт денатурированный; табак обработанный; бензин; дизтопливо; природный газ для использования в автомобилях; воду газированную или минеральную, прохладительные и другие напитки; сиропы концентрированные для приготовления прохладительных напитков, в которых используются подсластители, изготовленные не из тростникового сахара (обычно фруктоза).

Или предоставляют комиссионные, посреднические, агентские, представительские, маклерские услуги, а также услуги по консигнации и сбыту указанных выше товаров (за исключением бензина, дизтоплива и природного газа, используемого в автомобилях).

Ставка налога зависит от товара или услуги и варьируется от 25% до 110%. Налогооблагаемой базой является стоимость реализуемых или импортируемых товаров и предоставляемых услуг. Налоги должны исчисляться ежемесячно и выплачиваться не позднее 17 числа месяца, следующего за отчетным.

Связи с Японией

В последнее десятилетие основным торгово-политическим направлением развития для Мексики стала «глобализация» ее экономики, проводимая через заключение Соглашений о свободной торговле (ССТ) с максимально возможным числом стран во всем мире. Мексика уже подписала 11 Соглашений, действие которых распространяется на 32 страны мира, с общим населением, превышающим 800 млн.чел., и общим ВВП, достигающим 20 трлн.долл.

Заключенные ССТ позволили Мексике привлечь иноинвестиции, на которых держится экономика страны, поэтому не вызывает удивления, что подавляющее число ССТ заключено Мексикой с экономически высоко развитыми странами.

Принимая во внимание, что в о прошедшем десятилетии наибольший динамизм экономического развития принадлежал Азии, Мексика стала проявлять интерес к Японии — второй экономике мира, выдвинув подписание ССТ с ней на первое место своей внешнеэкономической политики. На первом этапе Япония отнеслась к возможности заключения Соглашения сдержанно, но с середины 2002г., стороны перешли от чисто протокольных переговоров по данному вопросу к разработке и согласованию текста и условий будущего ССТ. Правительственные, предпринимательские и научные организации Мексики провели комплексное исследование своей экономики и к июлю 2002г. подготовили доклад о перспективах и направлениях развития торгового, промышленного, инвестиционного и научного сотрудничества с Японией.

В нояб. 2002г. между Мексикой и Японией в Токио состоялся первый раунд переговоров о подписании ССТ. Делегации стран возглавляли зам-

министра экономики Мексики А.Вильялобас и посол по международным экономическим вопросам МИД Японии Р. Ямазаки. Стороны пришли к заключению, что смогут разрешить все технические вопросы подготовительного характера и подпишут Соглашение до конца 2003г. Япония на протяжении последних лет не может преодолеть внутренний кризис в своей экономике и поэтому в изменившихся условиях заинтересована в открытии мексиканского рынка для своих промтоваров и высоких технологий, в то время, как Мексика рассчитывает получить до 10% японского продовольственного рынка.

По мнению мексиканцев, с подписанием ССТ у японских коммерсантов появятся новые возможности в развитии торговли с теми 32 странами мира, с которыми Мексика уже заключила ССТ. Подписание ССТ позволит японским инвесторам направить свою деловую активность на более выгодный мексиканский рынок и увеличить капиталовложения в мексиканскую экономику. С 1994 по июнь 2002г. аккумулированный объем японских инвестиций в Мексику достиг 3,228 млрд.долл. или 3,1% от полного объема иноинвестиций.

Готовясь к предстоящим переговорам. минэкономики Мексики провело консультации с руководством промышленных союзов, каждый из которых определил свой интерес для включения в условия Соглашения. Важнейшим вопросом для Мексики является возможность расширить поставки в Японию продукции сельского хозяйства. Его значимость подчеркивается заявлением руководства Мексиканского совета по внешней торговле, что Мексика не станет подписывать Соглашение, если в нем будет отсутствовать раздел о поставках мексиканского продовольствия.

Во вторую очередь обсуждались поставки грузовых автомобилей, автомобильных комплектующих и запчастей. Здесь Мексика предложила использовать условия, подобные тем, которые зафиксированы в НАФТА и в ССТ Мексика-ЕС. Раздел о получении японских высоких технологий Мексика предложила дополнить статьей об обучении мексиканских специалистов, проводимого в рамках взаимного обмена. В числе других товаров к поставке в Японию были заявлены: сталь, продукция текстильной и швейной промышленности, химтовары и товары добывающей промышленности.

На переговорах стороны обсудили вопросы, относящиеся к торговле товарами, в т.ч. действующие таможенные тарифы, правила определения происхождения товара, таможенные процедуры, госзакупки. В другую группу вопросов вошли: инвестиции, нормы соответствия, конкурентная политика, права интеллектуальной собственности, защитные меры, антидемпинг и компенсационные квоты, механизм решения спорных вопросов. Обсуждались темы развития двустороннего сотрудничества, ориентированного на создание благоприятного делового климата, укрепление базовых отраслей промышленности Мексики и содействие развитию торговли и инвестиционной деятельности.

Мексика стремится распространить действие будущего ССТ на все секторы своей экономики, а также добиться для своих товаров асимметричного снижения таможенных пошлин на возможно бо-

лее длительный период. Это обусловливается тем, что полный японский экспорт превышает 400 млрд.долл., занимая 3 место в мире, в то время как мексиканский экспорт находится на уровне 160 млрд.долл. и стоит на 12 месте.

Товарооборот Мексика-Япония, в млн.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.	02/01, %
Экспорт	930,5	620,6	471,3	-24,06%
Импорт	6465,7	8 085,7	9 348,6	15,62%
Сальдо	-5535,1	-7465,1	-8 877,3	18,92%
Товарооборот	7 396,2	8706,3	9 819,8	12,79%

Во взаимной торговле с Японией, нарастающей с каждым годом, Мексика не в состоянии обеспечить себе положительное сальдо. По итогам 2002г. рост дефицита составил 18,92%. Низкими оставались показатели продажи сельхозпродукции. Для Мексики ситуация является крайне неудовлетворительной еще и потому, что Япония — **первый импортер продовольствия в мире**, закупающая его за рубежом на 40 млрд.долл., представлена в мексиканском проэкспорте 1%, тогда как: США и Канада — 83%, ЕС — 5-7%, Швейцария — 2%. Основными товарами мексиканского экспорта сельхозпродукции в Японию являются авокадо, апельсины, манго, лимоны, пиво и свинина.

В сент. 2002г. японский премьер-министр Дз.Коидзуми, встречаясь с В.Фоксом, заявил, что включение в ССТ Мексика-Япония раздела о поставках сельхозпродукции может вызвать недоумки со стороны ряда политических групп в связи с тем, что Япония является второй, после ЕС, страной в мире по объемам субсидирования сельского хозяйства, опережая США. При положительном решении этого вопроса Мексика станет первой страной, заключившей ССТ с Японией, которое будет содержать аграрный сектор, поскольку до этого Япония имела лишь одно подобное соглашение, заключенное с Сингапуром, в которое не включены вопросы торговли сельхозпродукцией. Значительные надежды возлагает Мексика на помощь Японии в развитии своих малых и средних предприятий. Оснащенные японским оборудованием и технологиями, они смогут выпускать новые виды товаров (электроника и автомобильные запчасти), конкурентоспособные на рынках США и Европы.

В первые месяцы 2003г. Мексика смогла несколько улучшить свои показатели в торговле с Японией. В янв.-фев. 2003г. мексиканский экспорт увеличился на 44,7% и достиг 72 млн.долл., импорт снизился на 13% годовых и достиг 243 млн.долл., дефицит торгового баланса снизился и составил 171 млн.долл. Основными товарами японского экспорта в Мексику оставались автомобили и запчасти, трансмиссии для подвижного состава, части турбин, электронное оборудование и его комплектующие, никелево-кадмиевые батареи. Япония покупала у Мексики нефть, автомобили, счетное оборудование, драгоценные камни и жемчуг, свинину и соль.

Определив на первом раунде переговоров направления и сроки подготовительной работы, стороны приступили к ее осуществлению, проводя рабочие встречи, во время которых стали все чаще сталкиваться с трудностями, порождаемыми различием во взглядах на формы будущего сотрудничества.

В янв. 2003г. минэкономики Мексики выступило с заявлением, что японская сторона по ре-

зультатам переговоров 2002г. подготовила и представила на обсуждение к очередному раунду (17-19 фев. 2003г.) тексты статей Соглашения явно невыгодные для мексиканской стороны. Япония настаивает на том, чтобы ее оборудование получило в Мексике таможенные преференции, предоставляемые Мексиканской программой содействия секторальному развитию, отказываясь, в противном случае, включать мексиканские товары в Генеральную систему преференций Японии. Не соответствуют взгляды сторон и на сроки, в которые будут отменены таможенные тарифы: немедленно, через 5 лет, через 10 лет. Мексиканский вариант предусматривает введение консолидированных таможенных тарифов, неизменных на протяжении всего заранее установленного срока. Японская сторона заинтересована в немедленной отмене таможенных ограничений, заявляя, что ее не устраивает предложение Мексики о постепенном снятии пошлин. Что касается сертификации и определения происхождения экспортной продукции, то в этом вопросе следует получить одобрение правительств двух стран. Мексика предложила, чтобы определение страны происхождения товара осуществлялось через анкеты, заполняемые производителем, заявления, подаваемые таможенным органам, или через таможенные проверки (инспекции).

Отвечая на вопросы журналистов о возникших на переговорах разногласиях, ответственные представители минэкономики Мексики заявили, что большинство в японском парламенте поддерживает идею подписания ССТ, хотя и там имеются группы, противостоящие этому шагу. Мексиканский вариант Соглашения, представленный на обсуждение, является детально сбалансированным, в то время как в японском варианте национальные интересы Мексики соблюдаются не во всем.

На семинаре, подводящем итоги переговоров 2002г., проведенном в янв. 2003г. в Токио мексиканским послом в Японии Карлосом де Икаса, японский предпринимательский корпус обратился к своему правительству с предложением включить в текст ССТ пункты, облегчающие японцам условия инвестирования их капиталов в мексиканский электроэнергетический комплекс, строительство и расширение морских портов, финансовые и логистические системы, производство автомобилей, автозапчастей и электроники. Сегодня в Мексике в области электроэнергетики уже работают четыре японских компании: Alps Electric, Sumitomo Electric Industries, Furukawa Electric и Matsushita. В семинаре приняли участие руководители крупнейших японских компаний Nisan и Toyota. Среди других компаний, проявляющих интерес к работе на мексиканском рынке, можно отметить: Chubu, Yaskawa, Fuji Electric, Hokkaido, Shikoku, Tokyo, Yuasa, Hokuriki, Iwatani, Kyushu, Mitsubishi, SEC. По заявлению руководства этих компаний, они располагают новейшими технологиями и готовы к быстрым и объемным инвестициям, что принесло бы Мексике, помимо самих инвестиций, рост занятости населения.

В марте 2003г. состоялся четвертый раунд переговоров, темами которого продолжали оставаться поставки мексиканского продовольствия в Японию, вопросы определения происхождения товара, обеспечение безопасности. Декларируя взаим-

ный интерес к будущему сотрудничеству, по завершению трех раундов переговоров к марту 2003г. стороны так и не обменялись списками товаров, которые должны быть включены в Соглашение. Каждая из них хотела бы вначале увидеть список будущего партнера.

В апр. 2003г. стороны взаимно ознакомились со списками промпродукции, обсуждение которых практически закончили в мае 2003г. Принятие решения о поставках сельхозпродуктов продолжало усиленно тормозиться японцами, опасавшимися его поставок по демпинговым ценам. Согласованы тексты, относящиеся к вопросам обмена технологиями, использованию человеческих ресурсов, мерам способствующим развитию торговли. Имелись разногласия в вопросе определения происхождения продукции. Каждая из сторон боится проникновения на свой рынок изделий третьих стран под видом комплектующих в готовом товаре, поэтому желала бы проводить сертификацию на базе своего законодательства.

К июню 2003г. активизировался переговорный процесс о взаимных поставках продукции автомобилестроения. Мексиканские филиалы Chrysler и Volkswagen стали проявлять интерес к расширению продаж на японском рынке автомобилей марки Beetle и PT Chrysler, которые успешно экспортировали в Японию все последние годы. По статистике в 2002г. доля автомобилей в полном мексиканском экспорте составила 8,7%, а в японском – 20%. Тормозом развития торговли товарами автомобилестроения и электроники является взаимное несоответствие технорм и характеристик на производимую продукцию.

С японской стороны фирма Jatco, дочернее предприятие Nissan, производящая автомобильные трансмиссии, в т.ч. до 1 млн. автоматических трансмиссий в год, заявила о намерении инвестировать 300 млн.долл. в создание своего завода в Мексике. При благоприятном развитии бизнеса инвестиции могут быть увеличены до 700 млн.долл. Jatco располагает хорошо налаженной сетью сбыта своей продукции в США и Канаде.

К концу июня 2003г. стороны согласовали размер таможенных пошлин, которые для мексиканского экспорта в Японию с началом действия ССТ будут составлять в среднем: промтовары – 3,9%, продукция автомобилестроения – 6,9%, с/х продукция – 18,6%. Определилась процедура снятия таможенных пошлин. Процесс будет поэтапным. Часть пошлин отменяется сразу, оставшиеся – поэтапно, в течение 5 и 10 лет. Мексика и Япония намерены предпринять все усилия для завершения работы по подготовке текста ССТ и его подписания в окт. 2003г. во время планирующегося визита в Японию президента В.Фокса.

Связи с Азией

Следующими за Японией странами в Азии, развитию экономических отношений с которыми Мексика уделяет повышенное внимание, являются Сингапур и Республика Корея. Здесь интересы Мексики также направлены на расширение экспорта своей продукции и на привлечение иностранных инвестиций. На Встрече лидеров стран-членов АТЭС (21-27 окт. 2002г.) Сингапур заявил о своем намерении инвестировать средства в мексиканский туризм, а Ю.Корея – в автомобилестроение и электронику.

Товарооборот Мексика-Сингапур, в млн.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.	02/01, %
Экспорт	196,4	242,2	298,2	23,08%
Импорт	606,3	1 147,2	1 555,0	35,54%
Сальдо	-409,9	-905	-1 256,8	38,88%
Товарооборот	802,7	1 389,5	1 853,1	33,37%

Мексиканские деловые круги полагают, что динамичное развитие сингапурской экономики предоставляет Мексике хорошие внешнеторговые перспективы. В 2002г. Мексика экспортировала в Сингапур сырье и комплектующие, пром. и потребительские товары, продукты. Принимая во внимание ограниченные возможности Сингапура (малая территория) в производстве продовольствия и высокий жизненный уровень его населения, Мексика надеется увеличить экспорт своих соков, пива, текстиля, консервированных и свежих фруктов и овощей, морепродуктов, которые сегодня покупаются Сингапуром у фирм США и Австралии.

В мае 2003г. Сингапур и США подписали ССТ, что также рассматривается Мексикой как еще одна возможность для своей внешнеэкономической экспансии в указанный регион.

Динамика товарооборота Мексика-Республика Корея

	2000г.	2001г.	2002г.	02/01, %
Экспорт	179,2	293,1	184,9	-36,90%
Импорт	3 690,4	3531,7	3 910	10,71%
Сальдо	-3511,2	-3 238,7	-3 725	15,02%
Товарооборот	3 869,6	3 824,8	4 094,9	7,06%

Что касается Ю.Кореи, то здесь интересы Мексики, кроме традиционной торговли, направлены на получение корейских технологий в области телекоммуникаций и производства бытовой техники. В дек. 2002г. в Сеуле страны подписали меморандум о намерении создать Информационно-технологический центр, который будет способствовать развитию новых телекоммуникационных технологий в обеих странах. Центр будет финансироваться за счет средств частного сектора (Samsung, LG) и академических институтов. Центр позволит увеличить приток корейских инвестиций в Мексику в реализацию как новых, так и уже начатых проектов, например, Е-Мехико, по которому планируется охватить интернетом до 90% мексиканцев.

Внешняя торговля

10 лет договору НАФТА. В дек. 2002г. исполнилось 10 лет со дня подписания Мексикой Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Благодаря НАФТА Мексика получила мощный импульс своего экономического развития. Мексиканские политические и деловые круги никогда не скрывали, что сегодня реальное состояние нацэкономики зависит от экономики США. Сложившаяся в рамках НАФТА преимущественная ориентация национальной экономики на выпуск экспортной продукции повлекла за собой упадок и обнищание ряда неэкспортных секторов промышленного и особенно с/х производства, что к концу года спровоцировало в стране акты публичного гражданского недовольства сельхозпроизводителей, требовавших исключения статьи Соглашения, касающейся полной отмены импортных пошлин на сельхозпродукцию с 1 янв. 2003г.

Основным источником валютных поступлений страны является внешняя торговля, экспортная составляющая которой в последние 5 лет достига-

ла 30% ВВП. Число фирм-экспортеров в Мексике увеличилось с 21 тыс. в 1993г. до 37 тыс. в 2002г. Сбор 70% подоходного налога в стране обеспечивают 100-150 крупнейших фирм, работающих в области внешней торговли. В 2002г. динамика внешней торговли характеризовалась определенной нестабильностью. По итогам 2002г. был отмечен рост товарооборота по сравнению с аналог. периодом пред.г.

В 2002г. экспорт товаров из Мексики повысился по сравнению с пред.г. на 1,4% и составил **160,6 млрд.долл.**, что явилось следствием возросших (на 13,1%) продаж мексиканской нефти. Рост нефтяного экспорта в 2002г. составил всего на 0,4% по сравнению с 2001г. Общий экспорт продукции обрабатывающей промышленности возрос на 0,4%, однако увеличение произошло за счет экспорта товаров, произведенных «макиладорас», который возрос на 1,5%. Экспорт прочих промпредприятий в 2002г. упал на 0,8%. Среди товаров, экспорт которых снизился: продукция минерало-металлургии, текстиль, неметаллические минералы, электронное и электротехническое оборудование, оборудование промышленное, для деревообработки и для автомобилестроения. В 2002г. произошло снижение экспортных поставок с/х продукции – на 1,9%. Снизился экспорт овощей и свежей зелени, кофе, арбузов и дынь, гороха и продукции скотоводства. Возрос экспорт томатов и свежих фруктов. Структура экспорта оставалась традиционной: 88,4% – промпродукция, 9,0% – нефть и нефтепродукты, 2,4% – продукция сельского хозяйства.

Объем импортных закупок в 2002г. также увеличился на 0,2%, поднявшись до **16,8 млрд.долл.** По сравнению с показателями пред.г. на 0,3% возрос импорт сырья и полуфабрикатов. При этом импорт этих изделия для предприятий «макиладорас» возрос на 2,9%, в то время как для остальной промышленности он снизился на 2%. На 7,2% возрос импорт потребтоваров. На 2,2% снизился импорт основных средств. Структура импорта в 2002г.: сырье и полуфабрикаты – 75%, импорт основных средств – 12,4%, потребтовары – 12,6%.

Торговый баланс Мексики в 2002г. был сведен с отрицательным салдо в 7997 млн.долл., против 9954 млн.долл. в пред.г. Снижение на 19,7% торгового дефицита явилось следствием возросших экспортных поставок нефти. Уровень дефицита торгового баланса был ниже прогнозируемого аналитиками (11 млрд.долл.).

Динамика салдо торгового баланса Мексики, в млрд.долл.: 1995г. – 7,088; 1996г. – 6,531; 1997г. – 0,624; 1998г. – -7,914; 1999г. – -5,584; 2000г. – -8,003; 2001г. – -9,733; 2002г. – -7,997.

Что касается перспектив развития внешней торговли на 2003г., то уровень внешнеторгового оборота превысит показатель 2002г. Примерные объемы экспорта и импорта составят 177 и 189 млрд.долл. при росте дефицита торгового баланса до 12 млрд.долл. Это при условии, что начнется процесс поступательного развития США.

Внешнеэкономический курс. В фев. 2002г. в Нью-Йорке прошел очередной 33 Всемирный экономический форум, на пленарных заседаниях и рабочих встречах которого обсуждались ставшие традиционными темы: экономика, финансы, социальная политика, современные тенденции развития международной торговли. В работе Форума приняли участие 3,5 тыс.чел.: предприниматели, политические

деятели, представители финансовых и научных кругов из различных стран мира. Традиционным местом проведения Форума на протяжении 32 лет являлся г.Давос (Швейцария).

В 2002г. впервые страной-организатором данного мероприятия выступили США. Для Мексики наиболее существенными явились два заключения, сделанные на Форуме. Было отмечено, что восстановление прежних темпов экономического роста в странах мирового сообщества будет напрямую зависеть от развития событий в США. Однако очевиден тот факт, что этот процесс будет более длительным, чем ожидалось. Оправдались прогнозы экономистов, что процесс замедления темпов роста в наименьшей степени затронет европейские страны и в наибольшей – Японию, на развитие экономических отношений с которой Мексика возлагает самые серьезные надежды.

Позитивным для Мексики стало признание Форумом ее роли в реализации процесса восстановления состояния мировой экономики. Как заявил на Форуме зампрезидента американской компании Conference Board Гейл Фослер, Мексика имеет значительный вес в мировой торговле, являясь связующим звеном между американским, европейским и азиатским континентами, занимает передовые позиции в реализации политики всемирной глобализации. В своем выступлении президент В.Фокс заверил участников Форума в намерении мексиканского правительства придерживаться политики наибольшей экономической и политической открытости и в стремлении максимально либерализовать рынки товаров, услуг и капитала его страны.

В марте 2002г. в Мексике в г. Монтеррей состоялась Международная конференция ООН по финансированию развития. Данное мероприятие имело статус одного из наиболее крупных международных событий года. В работе конференции приняли участие главы 41 государства и 180 министров экономики. Общая численность участников данного мероприятия составила 5 тыс.чел. Главной темой для обсуждения на Конференции стали вопросы укрепления сотрудничества между странами с разными уровнями экономического развития, пути активизации экономического роста в промышленно менее развитых государствах, преодоления бедности и промышленно-экономического отставания в них. Представители ООН, ВТО, МВФ и Всемирного банка в своих выступлениях были единодушны во мнении, что основным двигателем развития в странах «третьего мира», снижения уровня нищеты и преодоления экономического отставания призвана стать международная торговля, была подчеркнута необходимость активизации процесса привлечения инокапитала в экономику стран указанной группы. Выступивший на конференции генсек ООН Кофи Аннан заметил, что было бы наивно надеяться на то, что, собравшись вместе, представители богатых и бедных стран поровну поделят имеющиеся финансовые средства и все будут удовлетворены. Оказание финансовой поддержки наиболее бедным странам – длительный процесс, требующий не одного десятилетия на свою реализацию.

Для Мексики результаты Международной конференции по финансированию развития были более чем успешными. Помимо трехсторонней встречи Фокс-Буш-Кретъен, президент Мексики

провел ряд двусторонних переговоров с главой правительства США. На переговорах наибольшее внимание уделялось трем темам: «пограничному альянсу» (сотрудничество на границе), «обществу процветания» (всестороннее стимулирование экономического и финансового развития регионов Мексики с наибольшей степенью миграции населения) и увеличению финансовой помощи со стороны США странам «третьего мира». Белый дом в рамках своей инициативы «общество процветания» выделяет Мексике на развитие регионов с наивысшим индексом миграции населения (наименее развитых) 30 млн.долл. По вопросу сотрудничества в приграничных районах президентами В.Фоксом и Дж.Бушем было подписано соглашение, содержащее 22 пункта. Цель данного соглашения – модернизация границы с тем, чтобы максимально пресечь перемещение грузов контрабандным путем, нелегальный переход границы нарушителями из обеих стран, а также упростить порядок пересечения границы легальных международных грузов.

Одним из ключевых направлений внешнеполитических и экономических интересов Мексики оставалось укрепление связей с латиноамериканскими странами и странами Карибского бассейна.

В середине 2002г. президент В.Фоке посетил страны-члены Меркосур. Задачей визита являлось стремление Мексики к укреплению экономических и политических связей со странами этой экономической группировки и актуализировать договорные отношения с Аргентиной. В Буэнос-Айресе В.Фоке провел рабочие встречи с руководителями Парагвая – Л.Мокчи и Чили – Р.Лагосом, а в завершение визита встретился в Монтевидео с президентом Уругвая Х.Батлье, с которым обсудил темы двухстороннего сотрудничества и мексиканского присутствия в регионе. Результатами поездки стали подписанные Мексикой соглашения об укреплении политических, экономических и культурных связей и ряда договоров о сотрудничестве: о взаимной юридической помощи в области налогообложения, о сотрудничестве в области мирного использования ядерной энергии, межбанковские договоры и соглашение о сотрудничестве в борьбе с коррупцией.

Активизировались переговоры по подписанию Соглашения о свободной торговле с Бразилией. С подписанием соглашения должен будет расширяться список экспортно-импортных товаров и повыситься объем внешней торговли между странами с 2,5 млрд.долл. (в 2002г.) до 35 млрд.долл. Должно измениться отрицательное сальдо торгового баланса, которое сегодня устойчиво складывается в пропорции 1:3 в пользу Бразилии. Мексика увеличит поставки в Бразилию продукции автомобилестроения. Соглашение призвано расширить участие частного капитала в двухсторонней торговле и инвестициях.

Активное участие приняла Мексика на международной конференции «Устойчивое развитие», состоявшейся в конце авг.-начале сент. 2002г. в Йоханнесбурге ЮАР, и посвященной вопросам охраны окружающей среды. В ходе встречи Мексика от лица стран наиболее уязвимых от изменений климата, вызванных загрязнением атмосферы, выдвинула ряд инициатив. Предложила США присоединиться к Киотскому протоколу, обязывающему его участников снизить выброс в атмо-

сферу вредных промотходов. Предложила создать международный договор, обязывающий развитые страны производить энергию экологически чистым и безопасным способом. Предложила оказать финансовую помощь экологически неблагополучным странам: в Карибском бассейне, в Центральной Америке, в Юго-Восточной Азии, в Индии и в Африке. Через проведение инициатив Мексика рассчитывала получить программное финансирование для себя и соседних стран региона, что создало бы дополнительные возможности для стабилизации и дальнейшего развития мексиканской экономики. К концу III кв. 2002г. Мексика получила от международных общественных организаций средства на защиту своей природы в 670 млн. песо.

В сент. 2002г. Мексика и Панама были готовы заключить Соглашение о свободной торговле. Этим шагом был бы завершён переговорный процесс, начавшийся в мае 1999г. и прерывавшийся с нояб. 1999 по нояб. 2001. На последних переговорах стороны решили большинство технических вопросов, но не смогли договориться по вопросу сбалансированности торговли. Списки промтоваров были согласованы без задержки. Принципиальные разногласия возникли в области сельхозпродукции, поставки которой, каждая из сторон, бескомпромиссно защищала. Переговоры зашли в тупик и стороны приступили к дополнительным консультациям. На пресс-конференции, посвященной возникшим проблемам, панамская сторона заявила, что подписание соглашения в предлагаемом Мексикой виде может вызвать перекос рынка и рост безработицы в Панаме. Мексиканская сторона отвергла такую возможность, как и приписываемую Мексике попытку получить привилегии в судоходстве по Панамскому каналу «ничего не давая взамен». По мнению мексиканского посла в Панаме, встретившиеся трудности будут разрешены в ходе следующих переговоров, «т.к. обе страны заинтересованы в подписании такого соглашения. Оно открывает Панаме с ее 2,8 млн. жителей и ВВП в 10 млрд.долл. новый рынок с 100 млн. жителей».

В 2002г. Мексика была страной-организатором и председателем Форума АТЭС. Было проведено четыре встречи старших должностных лиц, министров торговли, финансов, энергетики, малого и среднего бизнеса. Ключевым мероприятием года была 14 встреча министров торговли и иностранных дел и 10 встреча глав государств и правительств стран-членов АТЭС в окт. 2002г. в г.Лос-Кабосе, штат Нижняя Калифорния Юг.

Главной темой мероприятий АТЭС-2002, заявленной мексиканцами, было «Приумножение выгода от экономического сотрудничества в целях роста и развития». В ходе проведенных встреч была обсуждена ситуация в мировой экономике, включая вопросы дальнейшей либерализации торговли и инвестиций, нового раунда многосторонних торговых переговоров, развития «новой экономики», малого и среднего бизнеса, экономического и технического сотрудничества, а также наращивания людского потенциала, бесперебойной поставки энергоносителей и др. На XIV встрече министров торговли и иностранных дел были обсуждены вопросы контртерроризма и обеспечения безопасности торговли, укрепление многосторонней торговой системы, экономичес-

кое и техсотрудничество, устойчивый экономический рост в контексте либерализации и облегчения условий торговли и инвестиций, индивидуальные и коллективные планы действий, «новая экономика».

Все эти встречи стали подготовкой к встрече глав государств и правительств и их диалога с членами Делового консультативного совета АТЭС, на котором были рассмотрены три блока вопросов: экономические последствия борьбы с терроризмом и восстановления доверия к финансовой системе; улучшение корпоративного управления; содействие микро-, малому и среднему предпринимательству.

Результатом встречи лидеров стала принятая ими Декларация, в которой, в частности, отмечается ключевая роль АТЭС в содействии устойчивому экономическому росту и повышению благосостояния в регионе, подчеркивается приверженность лидеров АТЭС целям либерализации торговли и инвестиций, зафиксированным в Богорской декларации 1994г.

Для себя Мексика наметила и пыталась решить в ходе прошедших на форуме прямых встреч с лидерами других стран следующие темы: пересмотреть ряд положений НАФТА с целью смягчить для мексиканского экспорта последствия от протекционистских мер, принятых администрацией США, в области поддержки нацпроизводителей сельхозпродукции, цемента, стали, телекоммуникаций; ускорить процесс подписания соглашения о свободной торговле с Японией; получить инвестиции (на длительный срок, под низкие проценты) на развитие и модернизацию экономики, в т.ч. нефтедобычи и электроэнергетики; упростить торговые отношения со странами-участницами АТЭС через пересмотр таможенных тарифов и поиск новых форм сотрудничества; получить поддержку развитию своих малых предприятий; получить финансовую помощь на сохранение экологии страны и ее морских ресурсов, на реализацию национальных научно-технических проектов и на борьбу с бедностью.

Особое значение придавалось предстоящим переговорам между президентами В.Фоксом и Д.Бушем. В качестве главных финансовых доноров Мексики рассматривались Япония и Китай.

На форуме президент В.Фокс провел двусторонние переговоры: с вице-премьером и министром внутренних дел Малайзии, с президентами Чили, Южной Кореи, Индонезии, с премьер-министром России. В ходе совместных конференций состоялись его встречи с президентом США, с премьер-министром Японии, с представителями различных деловых кругов.

По результатам встреч Мексика получила ряд заманчивых инвестиционных предложений от Сингапура, который заявил о своем намерении инвестировать средства в мексиканский туризм, и от Южной Кореи, которая готова инвестировать средства в мексиканские автомобилестроение и электронику.

В 2002г. правительство В.Фокса, несмотря на критику со стороны оппонентов, предпочитало строить свои торгово-экономические отношения с другими странами на основе Соглашений о свободной торговле (ССТ). Перманентно ведущиеся Мексикой переговоры по подобным соглашениям свидетельствуют о намерении правительства стра-

ны максимально сократить барьеры в международной торговле и открыть свободный доступ мексиканским производителям на рынки других стран и регионов.

В 2002г. соглашения ССТ уже были подписаны Мексикой и действовали. В Америке: НАФТА-Мексика, США, Канада; Мексика-Боливия; Мексика-Коста Рика; Мексика-Чили; «Группа Трех»-Мексика, Колумбия, Венесуэла; Мексика-Никарагуа; Мексика-«Северный треугольник» (Гондурас, Гватемала, Сальвадор). В Европе: Мексика-ЕС, в которое входят Германия, Бельгия, Дания, Испания, Франция, Ирландия, Италия, Люксембург, Голландия, Австрия, Португалия, Финляндия, Швеция, Британия, Греция; Мексика-Европейская Ассоциация свободной торговли (Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн). На Ближнем Востоке: Мексика-Израиль.

НИДЕРЛАНДЫ

Малый бизнес

По данным Объединения предпринимателей и работодателей Нидерландов (VNO-NCW) на 2002г. в стране зарегистрировано 730 тыс. компаний, из которых 98,5% относятся к предприятиям малого и среднего бизнеса (МСБ), а оставшиеся являются крупными мультинациональными компаниями.

Уровень объема продаж в секторе МСБ не ниже уровня больших компаний и их оборот относительно сопоставим. Малые компании, при численности рабочих и служащих до 10 чел., составляют – 89% (650 тыс. компаний) от общего количества. Средние компании, при численности рабочих и служащих в 10-100 чел., составляют 7,5% (56 тыс. компаний). Крупные компании, с численностью рабочих и служащих от 1000 чел. и более, составляют 1% (7 тыс. компаний) от общего числа действующих компаний.

Самое большое количество компаний (215 тыс.) зарегистрировано в сфере обслуживания и торговли, включая рестораны и гостиницы. 150 тыс. компаний действуют в сфере недвижимости, финансовой и инвестиционно-консалтинговой областях. 100 тыс. предприятий действуют в сфере сельского хозяйства и рыболовства. В промышленности – 46 тыс. предприятий, в строительстве – 70 тыс., в транспортной сфере – 30 тыс.

Отмечается резкое падение количества вновь зарегистрированных компаний, по сравнению с 90гг. В 1987-2002гг. количество компаний МСБ в Голландии, росло в среднем на 2,5% ежегодно. Согласно прогнозам Объединения в 2003-06гг. ожидается снижение роста числа компаний МСБ до уровня прироста 1,5% в год. Рост количества компаний МСБ будет неравномерен и по секторам экономики. Наиболее активно продолжится рост компаний в финансовом и строительном секторах. В секторах розничной торговли и в автомобильном, рост будет незначительный. Активно будут развиваться компании на рынке туризма и здравоохранения.

Особенностью развития МСБ является ориентированность на местный (национальный) рынок. Участие в международной торговле и экспортно-импортных операциях не характерны для предприятий малого и среднего бизнеса Голландии.

Минэкономики совместно с минфином рекомендовало всем организациям, занимающимся вопросами установления и развития контактов предприятий МСБ Голландии, активнее содействовать установлению сотрудничества с зарубежными партнерами. Большую роль в этом процессе играют региональные отделения Торгово-промышленной палаты Голландии, агентство «Сентер», Нидерландское внешнеэкономическое агентство ЕФД при минэкономики.

Эксперты Голландского исследовательского института (EIM) предполагают, что рост ежегодной прибыли в секторе малого и среднего бизнеса будет держаться на уровне 6% годовых, при общем росте продаж 2,57% в год.

Министр труда Голландии Йооп Вейн (Joop Wijn) удвоил сумму, выделяемую государством на субсидирование развития деятельности мелких и средних компаний в области экспортных операций. Министр полагает, что выделяемые 7,3 млн. евро явятся хорошим стимулом для большего числа компаний, чтобы расширить свой бизнес за рубежом. Экспортная составляющая голландской экономики в 2003г. рассматривается национальными экспертами как основная движущая сила ее роста.

2002г. стал самым неудачным для голландского бизнеса за последние годы. Согласно сообщению агентства «Грайдон», в 2002г. в Нидерландах обанкротились 6884 компании и 2416 фирм находятся под процедурой реструктуризации задолженностей (в 2001г. полностью обанкротилось или попали под процедуру реструктуризации долгов 8095 компаний и фирм страны).

В целях предотвращения махинаций со стороны топ-менеджеров, Объединение предпринимателей и работодателей поддерживает инициативу минэкономики изменить правила по выплате дивидендов руководителям компаний. По предложению министерства бонус должен быть напрямую связан с успехами компании и период, когда управляющий может получить бонус, должен быть «отодвинут» до 3 лет.

На внешнем рынке голландские компании долгое время были защищены рядом положений или искусственно созданных препятствий, таких как не голосующие акции, направленные на усложнение процедур слияния или поглощения голландских компаний зарубежными компаниями.

В сент. 2002г. Еврокомиссией представлен **новый «Код о слиянии»**. С введением в действие нового Кода возрастет деловая активность в Европе в связи с ликвидацией многих межгосударственных барьеров. Члены Европарламента высказывают протест по поводу предложений касательно некоторых защитных мер, особенно тех, которые используются в Голландии. Если новый Код вступит в силу, приобретение голландских компаний значительно упростится.

Определенные нововведения затронут частные предприятия всех отраслей. В соответствии с законом об обязательном предоставлении информации о деятельности компании, с 1 сент. 2002г. большинство управляющих голландских фирм должны предоставить полную информацию о количестве акций своих компаний. Основной целью нововведений в закон о компаниях является предотвращение прямой торговли акциями между компаниями и увеличение продаж акций на фондовых биржах.

Акции

Области биржевой деятельности, 2002г. стал **В**наихудшим для голландских акционеров со времен II мировой войны. Возврат по акциям снизился до 32,8% по сравнению с 2001г. Стоимость акций упала на 34,7%. Общие потери инвесторов составили 190 млрд. евро (за последние 2г. суммарная стоимость акций упала на 410 млрд. евро). Стоимость акций упала во всех секторах экономики. Наиболее значительное падение стоимости акций произошло в торговле, где возврат по акциям составил 57,8%. Инвесторы, владеющие акциями транспортно-экспедиционных компаний, коммуникационных компаний потеряли 13,3%, акции компаний производящие товары народного потребления сократились на 13%.

Трастовые инвестиционные компании потеряли 33,3% на инвестициях в голландские предприятия. Трастовые инвестиционные компании, которые разместили свои инвестиции за рубежом, потеряли 37,8%. Большинство держателей акций считают, что причиной этому являются плохие макроэкономические показатели, угроза войны на Ближнем Востоке и постоянно транслируемые пессимистические экономические новости.

Общий результат биржевой деятельности в I пол. 2002г. равен +1,4 млрд. евро. Это значительно ниже прошлогоднего результата в 15,3 млрд. евро. Основные потери понес финансовый сектор – 5,2 млрд. евро. Нефинансовый сектор потерял 3,9 млрд. евро. Потери также понесли и телекоммуникационные компании. Пищепром – 1 млрд. евро, нефтепром – 1 млрд. евро. На долю банковского и страхового секторов пришлось 2,3 млрд. евро потерь. Доля прибыли в нефинансовом секторе на бирже составила 8,4 млрд. евро.

Рост оборота биржи в I пол. 2002г. составил 5% по сравнению с 2001г., что указывает на возрастание деловой активности. Согласно данным Агентства анализа экономического развития Нидерландов данная тенденция сохранилась и во II пол.

Наблюдается рост в нефинансовом секторе – 4%, химотрасли – 9%, стройиндустрии – 9%, торговом секторе – 8%. Оборот финансовых институтов, банков, страховых компаний вырос на – 9%.

За I пол. 2002г. 98 из 125 компаний, зарегистрированных на Амстердамской фондовой бирже, получили прибыль в 12,9 млрд. евро, в то время как 27 предприятий понесли потери в 11,5 млрд. евро. Голландский венчурный капитал стал более осмотрительным при инвестировании в интернет-компании. Теперь требуется около года для принятия окончательного решения.

Пенсионные фонды (как отраслевые, так и региональные) в конце 2002г. вынуждены были прибегнуть к непопулярной мере – увеличению страховых премий. Увеличение премии (выплаты за страховку) происходит в целях выправления и/или улучшения финансового состояния пенсионных фондов. Низкая доходность делает инвестиции непривлекательными и препятствует финансированию со стороны собственных фондов.

Промышленные инвестиции продолжают падать. В связи с медленным ростом товарооборота, бизнес находится под большим давлением со стороны незадействованных мощностей. Сказывается и тот факт, что на бизнес оказывает негативное воздействия плохая экономическая ситуация в ми-

ре на протяжении нескольких последних лет. Общий уровень дохода голландских акций в 2002г. находился далеко позади среднего уровня доходности мировых акций.

Инвестиции

Голландские предприниматели вложат в 2002г. на 5% больше чем в 2001г. В обрабатывающую, горнорудную и добывающую промышленность, утилизацию отходов инвестировано на 10% больше, чем в 2001г. Инвесторы заняли выжидательную позицию, приняв решение перенести масштабные инвестиции на 2003–04гг.

В металлургической и электротехнической промышленности инвестиции не только отложены, но и часть их аннулирована. Объем инвестиций вырос в сфере обслуживания и добывающей отрасли.

По данным ЦБС общий объем инвестиций со стороны страховых компаний и пенсионных фондов сократился на 4% в III кв. 2002. Пенсионные фонды сократили инвестиции на 4,7%, т.к. они потеряли больше в акциях (доля в акциях 42% от общего объема инвестиций), а страховые компании провели сокращение на 2,5% (доля в акциях 31%). Сокращение явилось результатом значительных потерь в портфельных инвестициях и в среднем падении стоимости акций на 15%. Общий объем инвестиций страховых компаний и пенсионных фондов снизился с 714 млрд. евро в 2001г. до 686 млрд. евро в 2002г. Соответственно на пенсионные фонды приходится 419 млрд. евро, а на долю страховщиков — 267 млрд. евро.

Падение стоимости акций в III кв. 2002г. привело к большим потерям, которые составили 42 млрд. евро или 15% от общего инвестиционного портфеля страховых фондов. Всего с начала 2002г. потери составили 87 млрд. евро или 31% инвестиционного портфеля.

В 2002г., на фоне падения стоимости акций, наблюдался рост стоимости ценных бумаг (бондов и облигаций). В III кв. они выросли на 4%, что покрыло потери от снижения стоимости первых двух кварталов. Прибыль по облигациям и бондам составила 4 млрд. евро. К концу III кв. 53% всех голландских институциональных инвестиций было размещено за рубежом. Все они оформлены в виде акций или облигаций.

Иноинвестиции в голландскую экономику оцениваются в 376 млрд. евро. Доля иноинвестиций на рынке акций незначительно увеличилась за полугодие. Рост коснулся облигаций, что касается акций, то здесь наблюдался определенный спад.

Зарубежные инвестиции в голландскую экономику сократились на 2,25%. Это вызвано снижением роста производительности труда, снижением доходности от инвестиций в связи с ухудшением финансового рынка. Доходность по акциям никогда не была столь низка со времени кризиса 1982–83гг. Маловероятно, что при таком экономическом климате инвесторы будут стремиться вкладывать в 2003г.

В таких секторах экономики как промпроизводство, транспорт, торговля и обслуживание, компании с иноучастием увеличили свою долю в общем капитале, обороте и численности работников на 5–10%. 50% всего оборота в торговом секторе приходится на долю компаний, созданных в Голландии при участии или контроле инокапитала.

По итогам I пол. пенсионные фонды разместили 84% своего инвестиционного портфеля в иностранные акции. Для страховых компаний эта доля составила 35%. Пенсионные фонды также инвестируют больше в иностранные облигации (79%), чем в страховые компании (55%). Объем инвестиций в акции инофирм сократился на 11% в III кв. Объем инвестиций в иностранные облигации вырос на 9%. По данным бюро «Босх» (Bureau Bosch), 70% активов голландских пенсионных фондов находились в управлении иностранной стороны, при доминировании американской части.

В 2001г. под управлением иностранцев находилось 60% всех активов. Стоимость активов составляет — 309 млрд. евро. 45% всего управляемого голландского капитала за рубежом управляется инокомпаниями, что составляет рост на 30% по сравнению с 1993г. Одной из причин этого является тот факт, что управление активами становится все более сложным, что заставляет обращаться к зарубежным экспертам. Голландские компании в 1999–2000гг. при иностранном управлении добились лучших результатов, чем компании без зарубежного контроля. Голландские финансовые компании управляют 55% всего зарубежного капитала голландских компаний (Robeco, ING Investment Management). Американские компании управляют 29%, французские — 0,2% капитала.

В 2002г. продолжилось перемещение банковского капитала Голландии из Европы в Латинскую Америку и Азию. ING (Internationale Nederlanden Group) — крупнейшая финансовая группа, подписала соглашение с пекинской «Капитал групп» (Beijing Capital Group, 50/50) о создании СП в области страхования жизни. Уставной капитал — 24 млн. евро. Это будет первая страховая компания (страхование жизни) в Китае с иностранным капиталом. ING имеет бизнес в 16 странах, в т.ч. в Латинской Америке, Азии.

Впервые за последние годы, крупнейший в Голландии банк «АБН Амро» объявил о росте прибыли. Прибыль за III кв. 2002г. составила 591 млн. евро, что составляет — 24,2%. Председатель правления банковской группы Рейкман Грунинк (Rijkman Groenink) заявил, что группа справилась с негативными тенденциями валютных колебаний и спада рыночной активности.

«АБН Амро» является самым международным банком Голландии. Ему принадлежит 3400 отделений в 60 странах. «АБН Амро» является крупнейшим иностранным банком в США. Рост прибыли произошел в результате реализации программы реструктуризации, нацеленной на высвобождение 1 млрд. евро, включающей сокращение 10000 рабочих мест.

Голландско-бельгийская финансовая группа «Фортис» получила разрешение на открытие своих отделений в США (в штатах Нью-Йорк и Коннектикут). «Фортис» планирует сократить количество своих отделений в Голландии на 280 ед., до 1822 к концу 2002г.

Экспорт

Внешняя торговля Голландии в 2002г. развивается не столь динамично, как в пред.г. В то время как замедление экспорта имело отрицательное влияние на рост ВВП, снижение роста импорта было положительным моментом, причем оба эти фактора действовали одновременно.

Голландский экспорт значительно отстает от уровня объема экспорта развитых стран. Основной причиной плохого состояния голландского экспорта является его низкая конкурентоспособность, вызванная высокими ценами. Голландские товары становятся все более дорогими. Основной причиной этого является более высокий рост заработной платы в сравнении с остальными странами еврозоны, который не компенсируется ростом производительности труда. Ситуация усугубляется при сравнении со странами вне еврозоны, где на снижение конкурентоспособности влияет также и ослабление доллара.

Голландские экспортеры, наряду со всеми, подверглись негативному воздействию спада мировой экономики. Столь значительно экспорт Нидерландов не снижался со времен второй мировой войны (схожая ситуация наблюдалась лишь во времена нефтяного кризиса 1975г.). Торговый баланс Голландии с ведущими торговыми партнерами характеризуется снижением за счет уменьшения импорта и незначительного увеличения экспорта.

Впервые с 70г., объем голландского экспорта сократился в 2002г. Основной причиной явилось сокращение реэкспорта, в первую очередь компьютеров и мобильных телефонов. Ряд концернов вывели с территории Голландии свои сборочные цеха. Последняя голландская фабрика по сборке компьютеров в г. Росмалене (Tulip Ingram Micro) была закрыта в конце 2002г.

Экспорт товаров, произведенных в Голландии, развивался слабее предыдущих лет. Экспорт товаров голландского производства упал на 0,75% по сравнению с 2001г. Экспорт Нидерландов находится значительно ниже уровня объема экспорта развитых стран.

Объем экспорта Голландии в другие европейские страны уменьшился на 6,8% в 2002г. по сравнению с пред.г. Общий объем экспорта снизился на 2,5% в 2002г.

Экспорт в страны ЕС упал на 6,8%. Значительно сократился экспорт в Германию — на 9,1%, в Бельгию — на 5,3%, в Великобританию — на 6,3%, во Францию на — 7,5%, т.е. в страны, традиционно являющиеся ведущими торговыми партнерами Голландии. В 2002г. наблюдался рост экспорта в США (5,5%) и Восточную Европу (10%).

За 11 мес. 2002г. объем экспорта составил 215,2 млрд. евро (222,4 млрд. евро в 2001г.), а импорта — 187,7 млрд. евро (201,3 млрд. евро в 2001г.). Стоимость экспорта превысила стоимость импорта на 27,5 млрд. евро.

В связи с тем, что голландские цены выше среднемировых, наблюдается тенденция роста импорта в Голландию, т.к. импортные альтернативные товары становятся дешевле, что явно привлекает потребителей. Общий объем импорта не достиг уровня 2001г. Голландский импорт вошел в стадию стагнации в окт. 2002г., чем завершил долгий период 13 мес. падения.

Основными торговыми партнерами Нидерландов являются страны Евросоюза и США. Компании Нидерландов активно расширяют свое присутствие в развивающихся странах.

Голландская финансовая группа ING усилила свое влияние в Индии, приобретя дополнительно еще 24% акций индийского банка Висия (Vysya) за 73 млн. евро. Данная покупка увеличила долю ING в банке до 44%.

DSM — химическая группа, распродающая свои дочерние компании в Австралии, подписала соглашение со второй по величине китайской нефтяной компанией — «Нанжинг Кемикал Индастрис» (Nanjing Chemical Industries) о создании совместного предприятия (капитал 266 млн. евро) в области химического производства. Группе DSM принадлежит 60% акций нового СП Nanjing DSM Oriental Chemical. Предприятие будет специализироваться на выпуске капролактама, сырья для нейлоновых нитей и технической пластмассы.

Вложения в энергетические проекты в Китае со стороны «Датч-Шелл» возрастут, и превысят 3 млрд.долл. к 2005г. Основным объектом внимания в 2002г. являлся газовый сектор. В течение последних 20 лет компания уже вложила 1,7 млрд.долл. в газовую, нефтяную и нефтехимическую промышленность Китая. В стадии завершения находится контракт по разделу продукции с китайской компанией «Споос» по совместной разработке газового месторождения в Восточно-Китайском море. Таиланд выдал разрешение на добычу и продажу нефти в своей офшорной зоне компании «Шелл», а также двум другим иностранным компаниям: канадской «Пасифик Тайгер Энерджи» и ПТТ «Эксплорэйшн анд Продакшн».

НОРВЕГИЯ

Банки

Служба кредитного контроля Норвегии по итогам 2002г. сообщает, что ею в сфере банковско-финансовой деятельности осуществлялся надзор над функционированием: 129 сберегательных банков; 16 коммерческих банков; 10 филиалов норвежских банков за границей; 8 филиалов иностранных банков в Норвегии; 33 финансовых компаний; 2 филиалов норвежских финансовых компаний за границей; 21 филиала иностранных финансовых компаний в Норвегии

В сфере страхования жизни, страхования от ущерба и пенсионного обеспечения: 7 компаний, занимающихся страхованием жизни; 6 компаний, работающих по программам аккумуляции сбережений, которые связаны со страхованием жизни; 52 компаний, занимающихся страхованием от ущерба; 14 региональных страховых обществ моряков; 20 региональных обществ, страхующих от пожаров; 29 филиалов и иностранных компаний стран-членов Договора об Общем европейском экономическом пространстве; 50 страховых маклеров; 120 частных страховых касс; 29 коммунальных страховых касс; 65 пенсионных фондов. Под контролем этой Службы находятся 13 холдинговых компаний.

Норвежские банки по своей рыночной стоимости уступают банкам всех североевропейских стран за исключением Исландии, а их активы не идут ни в какое сравнение с активами банков соседних государств: Nordea (Швеция) — 1991 млрд. крон; Den Danske Bank (Дания) — 1856 млрд. крон; Svenska Handelsbank (Швеция) — 1073 млрд. крон; Svenska Enskilda Banken (SEB, Швеция) — 1042 млрд. крон; Den norske Bank + Gjensidige Nor (Норвегия) — 997 млрд. крон (проходят процесс слияния).

Акции норвежских банков обращаются на биржах на 10% ниже, чем их балансовая стоимость, в

то время как шведских банков — на 20% выше. Частично эта разница может быть объяснена более высоким уровнем учетной ставки в Норвегии, нежели в других североевропейских странах, что объективно ведет к занижению курса акций норвежских банков. Еще одним объяснением могут быть кредитные риски, которым, в отличие от других стран, подвержены коммерческие банки Норвегии в силу высокого курса кроны и, опять же, учетных ставок, что неизбежно приводит к росту количества банкротств субъектов хозяйственной деятельности и потерям банков.

Крупнейшим финансовым концерном Норвегии является Den norske Bank. В его состав входят собственно коммерческий банк Den norske Bank, Postbanken и страховая компания Vital.

Характерной чертой Den norske Bank является то, что государство через специализированный фонд — Bankinvesteringsfond — владеет 47,8% его акционерного капитала. Доля иностранных инвесторов — 31,4%, частных норвежских акционеров — 20,8%. Акционерный капитал — 7,7 млрд. крон. Рыночная стоимость банка на 31.12.2002г. составляла 25,1 млрд. крон. Количество клиентов концерна — 1,8 млн. физлиц и 70 тыс. юрлиц. Объем совокупных активов концерна — 680 млрд. крон, численность занятых — 7 тыс. чел. Итоги производственно-финансовой деятельности банка в 2002г. — 3,3 млрд. крон против 4,7 млрд. крон годом раньше.

Финансовая группа Gjensidige Nor состоит двух концернов: Gjensidige Nor и Gjensidige Nor Forsikring. В сферу деятельности группы входит предоставление банковских и страховых услуг, услуг сберегательных банков и услуг по социальному страхованию, а также операции с недвижимостью. Объем совокупных активов группы — 317 млрд. крон. Численность занятых — 7.800 чел., количество клиентов — 2 млн. физ. и юрлиц.

Другие банковско-финансовые концерны, работающие на рынке Норвегии. Прежде всего — это крупнейшая финансовая группировка Северной Европы Nordea, активы которой превышают 250 млрд. евро, а акционерный капитал — 1,2 млрд. евро. Ее доля рынка в сфере банковских услуг Норвегии — 15%. В конце 2001г. Nordea поглотила второй по величине коммерческий банк Норвегии — Christisnia Bank og Kredittkassen. Большая часть акций этой группировки находится в руках шведских акционеров, в т.ч. 18% — у шведского государства.

Еще одним из норвежских коммерческих банков, разделивших судьбу Kredittkassen, является Fokus Bank, поглощенный Den danske Bank, но сохранивший свое название. Капитал, находящийся в управлении Fokus Bank — 54,4 млрд. крон, акционерный капитал — 1,5 млрд. крон, численность занятых — чуть более 1.000 человек.

Центральный банк страны своей основной задачей считает принятие всех необходимых мер для обеспечения финансовой стабильности, включая изучение тех обстоятельств, которые могли бы спровоцировать возникновение системного кризиса в этом секторе. Важным звеном работы Центрального банка Норвегии во взаимодействии со Службой кредитного контроля является отслеживание процессов расширения кредитования норвежскими банками своих крупнейших клиентов для выявления ненадежной дебиторской задолженности. Целью этого мониторинга является определение объемов рисков, которые банки берут

на себя и которые потенциально могут вызвать возникновение проблем с их ликвидностью и солидностью в случае невыполнения крупнейшими заемщиками взятых на себя обязательств.

Ретроспективный анализ, проведенный Центробанком страны, показывает расчетные усредненные проценты по кредитам в разбивке по различным группам риска (отраслям) в 1989-2001гг. Рыбное хозяйство и товарное выращивание рыбы: максимум 1989г. — 16,5%, минимум 1997г. — 8,6%, вероятность банкротств — 4,5%. Промышленность и горная добыча: максимум 1989г. — 16,9%, минимум 1997г. — 9,7%, вероятность банкротств — 2,9%. Строительство: максимум 1989г. — 17,7%, минимум 1997г. — 10,3%, вероятность банкротств — 3,2%. Розничная торговля: максимум 1989г. — 17,7%, минимум 1997г. — 9,9%, вероятность банкротств — 3,5%. Гостиничное хозяйство и общепит: максимум 1989г. — 15,8%, минимум 1997г. — 8,9%, вероятность банкротств — 6,9%. Коммерческие предоставление услуг: максимум 1989г. — 17,4%, минимум 1997г. — 9,7%, вероятность банкротств — 2,6%. Эксплуатация недвижимости: максимум 1989г. — 15%, минимум 1997г. — 6,8%, вероятность банкротств — 0,8%;

В данном анализе фигурируют только 1989 и 1997гг., что объясняется тем, что первый предшествовал самому серьезному системному кризису в банковской сфере Норвегии последних десятилетий, в то время как последний был годом наибольшей стабильности в экономике с вполне обоснованными перспективами ее дальнейшего устойчивого роста.

При увеличении объема кредитов с 30.09.2001г. по 30.09.2002г. на 9% рост кредитования частных лиц составил 11,4% (депозиты и вклады по той же группе — 9,5%).

Прибыль норвежских банков и иных финансовых учреждений в 2002г. была на самом низком уровне за последние 10 лет. После серьезного банковского кризиса начала 90гг. банки не имели столь низких доходов и не несли столь значительных убытков. Такие данные были приведены на пресс-конференции гендиректора Службы кредитного контроля Норвегии Б.С. Ому в конце фев. 2003г. Глава Службы заявил, что не считает ситуацию критической для банков даже несмотря на отрицательные показатели деятельности многих из них, вызванные большими потерями на кредитах. Он отметил солидность трех крупнейших коммерческих банков Норвегии — Nordea, Den norske Bank и Gjensidige Nor, способных устоять в условиях периода значительных убытков. В качестве важнейших стабилизирующих моментов он отметил: рост сбережений населения; объемы кредитов и ссуд частным лицам увеличиваются; замедлились темпы роста цен на жилье, а цены на недвижимость под офисы и предприятия даже не приблизились к предкризисным годам.

По мнению аналитиков, ситуация в этой сфере будет определяться темпами экономического роста, в отношении которого пока делаются неутешительные прогнозы. Небольшим банкам придется решать вопросы увеличения собственного капитала (активов) и другие проблемы ликвидности долгосрочного характера. При этом положение в банковском секторе может улучшиться вследствие резкого снижения учетной ставки, что принесет облегчение финансовым учреждениям.

Особенностью нынешнего периода функционирования финансово-банковской системы Норвегии является углубление процессов консолидации, т.е. слияний и поглощений одними структурами или группировками других банков или финансовых учреждений.

Инвестиции

Континентальные отрасли норвежского хозяйства. После прохождения конъюнктурного пика в 1998г. снижение валовых инвестиций в предприятия континентальных отраслей способствовало замедлению роста внутреннего потребления. Особенно существенным был спад в 2002г. (-6%). Здесь основной причиной также стало откладывание капиталовложений на конец года или на более позднюю перспективу в связи с принятием правительством решения об отмене налога на инвестиции с 1 окт. 2002г.

Прогнозируется дальнейшее падение капиталовложений в промышленность частично в связи с низкой рентабельностью предприятий, частично потому, что действительно крупные инвестиционные проекты либо завершены, либо находятся в завершающей стадии. Причем сохранение негативных тенденций продлится вплоть до конца 2004г., в т.ч. по причине неустойчивой мирохозяйственной конъюнктуры.

Исключением здесь будет электроэнергетика, где ожидается рост инвестиций, а в более отдаленной перспективе — сектор услуг. Темпы сокращения капиталовложений в предприятия континентальных отраслей промышленности в 2003г. будут на уровне предг., т.е. -4%.

Строительство жилья. Рост в жилищном строительстве приостановился в начале 2002г. Затем началось падение капиталовложений, которое составило по году 3,9%. Было сдано в эксплуатацию 22.400 квартир, что означает снижение по количеству на 10,6%, а по площадям — 11,3% по сравнению с 2001г. Предполагается сохранение темпов падения инвестиций в этом секторе на уровне предг., т.е. -4%.

Прямые иностранные инвестиции в Норвегию и норвежские капвложения за границей. Капвложения в 2002г. осуществлялись в ФРГ и Швецию, а не в страны с «типично низкими издержками производства». Это является подтверждением общей тенденции: иностранные инвестиции во все большей степени направляются в Западную Европу и другие богатые индустриальные страны.

Из совокупного объема накопленных прямых норвежских капиталовложений за границей (по состоянию на 2000г. — 297,8 млрд. крон) 68% были размещены в странах ЕС, в т.ч. в Великобритании, Дании и Швеции — 42%.

В процентном отношении к ВВП объемы иностранных прямых капиталовложений в экономику Норвегии соответствовали уровню Западной Европы. Это относится как к иностранным прямым капиталовложениям в норвежскую экономику (поступающие), так и к норвежским инвестициям за границей (исходящие).

В Норвегии увеличение поступающих капиталовложений в процентном отношении к ВВП было таковым: 1990г. — 10,7%, 1999г. — 21,1%. В течение последних 10-15 лет резко выросли объемы норвежских прямых инвестиций за границей: с 9,4% от ВВП в 1990г. до 25,3% в 1999г.

Норвежские прямые капиталовложения, с экономической точки зрения, способствуют совокупным норвежским накоплениям, поскольку нет принципиальных различий между размещением доходов под проценты за границей или прямым направлением имеющихся финансовых средств в виде инвестиций в производственные объекты с получением доходов в форме прибыли от деятельности этого предприятия или дивидендов. Принципиальным является лишь проживание инвестора в Норвегии, т.к. если он ее покидает, то прекращается поступление доходов от вложенных за границей средств.

Возросшая в последнее время мобильность капиталов, прежде всего в виде прямых инвестиций, подвергает предприятия различного профиля своего рода международной конкуренции. Прямые капиталовложения могут способствовать повышению эффективности работы норвежских предприятий, если при рассмотрении вопроса о целесообразности совершения инвестиции иностранная компания видит возможности для улучшения рентабельности работы потенциального реципиента капиталовложения.

Статистика Центрального банка Норвегии показывает, что в 2002г. инвестиции в норвежскую экономику осуществлялись практически только в форме приобретения акций. Количество фирм/предприятий сократилось к 1 янв. 2003г. по сравнению с 1.01.2001г. на 1,6%. В 2002г., в отличие от 2001г. создание и ликвидация были практически сбалансированы.

Сегодня власти Норвегии дополняют своими средствами, в т.ч. бюджетными, рынок частных капиталов. В связи с этим важнейший вопрос заключается в том, до какого уровня государство может увеличивать свое участие в этом. Объем инвестиций, осуществляемых, в т.ч. государством и определяемый в процентах от ВВП, традиционно был в Норвегии выше, чем в других странах. Прибыль же на вложенный капитал, напротив, была относительно стран-членов ОЭСР невысока (в среднем 7 — 8%). Норвежские власти не считают это проблемой для национальной экономики и инвестиционной политики, поскольку данные показатели свидетельствуют скорее о том, что инвестиции с низкой отдачей осуществлялись и продолжают осуществляться в больших объемах.

Другим важным нормативным актом, принятие которого также было направлено на повышение инвестиционной активности, стала отмена с 1 окт. 2002г. налога на капиталовложения. Ликвидация данного налога, просуществовавшего в Норвегии более 30 лет, приведет если не к инвестиционному буму в норвежском хозяйстве, то, во всяком случае, явится серьезным стимулом для расширения активности в этой сфере.

И, наконец, придать новый импульс инновационной деятельности, неразрывно связанной увеличением объемов средств, направляемых на финансирование капиталовложений, должно стать предоставление права вычета из налогооблагаемой базы расходов на цели исследований и развития всем предприятиям.

Поддержка экспорта

Компания Eksportfinans учреждена в 1962г. Крупнейшими норвежскими банками. Eksportfinans — агент норвежского правительства —

является, по сути, специализированным объединенным банком для предоставления среднесрочных и долгосрочных кредитов норвежским экспортерам капиталоемких товаров, услуг и судов, а также для предоставления кредитов норвежским фирмам для их инвестиционной деятельности в промышленность как за рубежом, так и внутри страны.

Работая от имени министерства промышленности и торговли в тесной кооперации с Норвежским директором помощи развивающимся странам, Eksportfinans поддерживает тесные взаимоотношения с МИД и минфином по вопросам, представляющим взаимный интерес.

Eksportfinans выдает кредиты при условии правительственной поддержки, либо на коммерческих условиях, если они оказываются более благоприятными. При экспорте в развивающиеся страны используется схема смешанных кредитов, объединяющая в себе элементы кредита и субсидий.

Займы на рыночных условиях предоставляются с целью продвижения норвежских экспортных товаров или же выдаются для поддержки других видов международной деятельности норвежских предприятий и учреждений. Широкий спектр услуг по бюджетному кредитованию местных предприятий осуществляется через дочернее предприятие «Kommunekreditt Norge», полностью принадлежащее Eksportfinans.

Для того, чтобы поддерживать высокий кредитный рейтинг, существенной частью деятельности Eksportfinans является мониторинг и анализ различных элементов риска.

Eksportfinans занимает консервативную позицию по отношению к рискам. Финансовые институты, действующие как гаранты займов, должны отвечать требованиям Eksportfinans в отношении правовых и кредитных критериев.

Капитал, находящийся в управлении Eksportfinans, составлял по состоянию на начало 2002г. 9,5 млрд.долл. Акционерный капитал составляет 1593,5 млн. норв. крон (177,3 млн.долл.) поделенный на 151765 акций номинальной стоимостью 10500 крон. Главными акционерами Eksportfinans являются крупнейшие норвежские коммерческие банки. Численность занятых — 88 чел.

Центральное место в плане участия государства в поддержке экспорта занимает Гарантийный институт экспортных кредитов. ГИЭК по своему статусу является особым органом государственного управления, действующим на основании решений норвежского парламента и подотчетным в своей повседневной деятельности министерству экономики и торговли.

Парламент, утверждая ежегодный госбюджет, традиционно включает в свои решения два дополнительных пункта, один из которых определяет основные направления деятельности ГИЭК, а другой устанавливает максимальный объем госгарантий на год. В 2002г. общий лимит обязательств ГИЭК составлял 40 млрд. норв. крон (5,3 млрд.долл.).

С 1.01.2001г. деятельность ГИЭК в сфере краткосрочного кредитного страхования (основная часть прежнего механизма коммерческого гарантирования) выделена в полностью принадлежащую ГИЭК дочернюю компанию GIEK Kredittforsikring. Кроме того, эта фирма оказывает материнской компании услуги в сфере перестрахования

рисков. В штате ГИЭК насчитывается 38 сотрудников, в GIEK Kredittforsikring — 10 сотрудников.

ГИЭК тесно сотрудничает с аналогичными учреждениями других промышленно развитых стран по таким вопросам как оценка коммерческих и политических рисков в той или иной стране, уровень страховых премий, согласование условий гарантий кредитов, а также юридические и технические аспекты. Сотрудничество осуществляется как напрямую, так и через международные организации: ОЭСР и Бернский Союз, который является ассоциацией государственных, а также некоторых частных институтов гарантий экспортных кредитов. ГИЭК также активно работает в рамках Парижского клуба.

ГИЭК предлагает норвежским экспортерам и инвесторам гарантии по кредитам на экспорт любых товаров и услуг с покрытием как коммерческих рисков (банкротство, неплатежеспособность импортера), так и политических рисков (война, экспроприация и действия властей в стране импортера, делающие платеж невозможным). Целью деятельности ГИЭК является содействие норвежскому экспорту товаров и услуг путем предложения гарантий по экспортным кредитам, гарантий по инвестициям при совершении норвежских капиталовложений за рубежом.

Своей деятельностью ГИЭК призван дополнять частный рынок кредитного страхования. Речь идет об оказании помощи предприятиям, осуществляющим экспорт и инвестиции в новые индустриальные и развивающиеся страны, а также предприятиям малого и среднего бизнеса, не обладающим достаточным опытом ведения экспортных операций. Большинство западных стран имеют в своем арсенале аналогичные государственные механизмы содействия экспорту.

Генеральная гарантия является обеспечением экспортера от потерь при краткосрочных экспортных кредитах (до 360 дней). Гарантия может покрывать как коммерческие, так и политические риски от неплатежа импортером. Гарантия покрывает всю стоимость вывозимого фирмой-экспортером товара, но определяется верхняя граница задолженности по каждому контрагенту-импортеру.

Аккредитив. Он является обязывающим заявлением банка уплатить поименованной стороне договора фиксированную сумму против представления документов о выполнении условий, указанных в во взятых на себя обязательствах.

Взыскание. Когда ГИЭК выплачивает страховое возмещение, у него возникает право регрессного требования в отношении покупателя. Эта процедура называется взысканием суммы задолженности в рамках регрессного требования в отношении иностранного покупателя.

Договор о моратории. Договор об отсрочке уплаты задолженности. В основном используется во взаимоотношениях между странами-кредиторами и странами-дебиторами в рамках Парижского клуба.

Права заимствования — это полномочия, предоставленные ГИЭК, на получение определенных сумм из госбюджета для покрытия своих потребностей в ликвидности в случае крупных страховых выплат.

В специально посвященном ГИЭК разделе госбюджета Норвегии на 2003г. говорится, что эта организация в рамках своего коммерческого направ-

ления работы будет выступать с выгодными предложениями по страхованию кредитов, предоставляемых норвежским экспортерам и инвесторам, которые не могут получить удовлетворяющих их предложений на частном рынке кредитного страхования.

В рамках долгосрочного страхования кредитов ГИЭК будет предлагать страхование на условиях, сопоставимых с условиями аналогичных финансовых институтов других стран. Первостепенное значение будет придаваться обслуживанию средних и малых предприятий.

Важным моментом для деятельности ГИЭК является отказ от применения ранее существовавшего «специального порядка страхования кредитов и инвестиций для стран СНГ/Балтии», который изначально был создан на временной основе. Его появление было обусловлено крайне высокой политической нестабильностью на постсоветском пространстве.

Среди фондов, имеющих наибольшее значение для финансовой системы и экономической жизни Норвегии, следует отметить Statens Naerings- og distriktsutviklingsfond (Государственный фонд экономического и регионального развития, ГФЭРР), образованный в 1994г. путем слияния Фонда экономического развития регионов и государственного Промышленного банка. Основная задача Фонда – предоставление норвежским фирмам кредитов на льготных условиях для создания рентабельной экономической деятельности, прежде всего, в отдаленных от центра регионах страны. ГФЭРР находится в административном подчинении Министерства экономики и торговли Норвегии.

В 2002г. в рамках Государственного фонда регионального экономического развития функционировало 4 специализированных фонда: Инвестиционный фонд для Восточной Европы (на 1.09.2002г. – 120 млн. крон, совершенные инвестиции – 51,1 млн. крон), Инвестиционный фонд для Северо-Запада России (150 млн. крон, совершенные инвестиции – 2,2 млн. крон). Коммерческий фонд для Северо-Запада России, Инновационный фонд.

В основу функционирования ГФЭРР при его создании был заложен следующий механизм. Фонд должен финансировать проекты по различным направлениям своей деятельности за счет кредитов госказны. Срок возврата кредитов – по договоренности (от двух месяцев до нескольких лет), а их стоимость – на уровне процента по государственным ценным бумагам с аналогичным периодом погашения.

Получение кредитов и их погашение осуществляются по двум отдельным статьям бюджета. На 1.09.2002г. ГФЭРР управлял кредитным портфелем в объеме 2,37 млрд. крон, из которых на общенациональные проекты приходилось 30% (798 млн. крон)

Внешняя торговля

Развитие внешней торговли Норвегии в 2002г. впервые за многие последние годы характеризовалось отрицательными тенденциями. В абсолютных показателях (в текущих ценах) объем торговли только товарами составил 768,2 млрд. норв. крон против 833 млрд. крон в 2001г. (- 7,8%). При этом товарный экспорт сократился с 697,6 млрд.

крон до 640,7 млрд. крон (-8,1%), а импорт – с 299,5 млрд. крон до 283,6 млрд. крон (- 5,4%).

С учетом услуг объемы внешней торговли превысили в 2002г. 1.055 млрд. крон, что было на 6,8% меньше, чем в 2001г. (1132,9 млрд. крон).

В неизменных ценах 2000г. картина несколько иная. В этом случае совокупные объемы внешней торговли остались практически на прежнем уровне, при незначительном падении экспорта и незначительном росте импорта товаров и услуг.

Положительное сальдо торгового баланса (с учетом услуг) уменьшилось с 278,6 млрд. крон в 2001г. до 229,7 млрд. крон в 2002г.

Основу норвежского экспорта составляют сырая нефть и природный газ (46%) рыба (4,3%), машины оборудование и транспортные средства (преимущественно суда старой и новой постройки, 2,1%), полуфабрикаты (по норвежской терминологии – «первично обработанные товары»), главным образом цветные металлы (3%).

Представляется обоснованным предположение о том, что процессы постепенной структурной перестройки норвежского экспорта будут в перспективе усиливаться по причине наращивания объемов производства и вывоза энергоносителей, прогрессирующего падения конкурентоспособности норвежских товаров и продукции континентальных отраслей, укрепления тенденций выноса производств в страны с более благоприятными условиями ведения производственно-коммерческой деятельности.

В импорте доминирующими позициями являются машины оборудование и транспортные средства, готовые изделия (наибольшая доля в этой группе – одежда), полуфабрикаты (в основном – металлоконструкции) и химтовары. Норвежский импорт традиционно более диверсифицирован, нежели экспорт. Это объясняется закупками машин, оборудования и готовых изделий, собственного производства которых Норвегия не имеет.

Доминирующая роль в группе «машины, оборудование и транспортные средства» принадлежит промоборудованию (14,2 млрд. крон), автотранспортным средствам (14,1 млрд. крон), офисному оборудованию и оборудованию для автоматической обработки данных, а также оборудованию связи (10,4 млрд. крон). Только на эти позиции приходится 13,6% общего импорта страны.

В группе «различные готовые изделия» преобладают закупки одежды, мебели и прочих, неспецифицированных готовых изделий. Исходя из специфики хозяйства Норвегии, в котором высока доля перерабатывающих отраслей, страна закупает в значительных объемах такие сырье и полуфабрикаты, как бокситы и алюминиевый концентрат (3 млрд. крон), никелевая руда и концентраты (4,6 млрд. крон), органические химпродукты (3,5 млрд. крон), п/фабрикаты из пластмассы (2,2 млрд. крон), неорганические химпродукты (1,6 млрд. крон) и др.

Значительная доля в импорте принадлежит медицинским и фармацевтическим товарам: 7,4 млрд. крон. В чуть меньших объемах – на 6,4 млрд. крон – в страну завозятся прод товары.

В норвежском экспорте в Великобританию, общий объем которого превысил 93 млрд. крон, на долю поставок сырой нефти и природного газа в 2002г. пришлось 85,5% (79,6 млрд. крон), алюминия – 3,2% (3 млрд. крон), судов – 3,9% (3,6 млрд. крон).

Аналогична структура экспорта и в другие страны, являющиеся для Норвегии основными торговыми партнерами. Так, удельный вес поставок углеводородного сырья в экспорте в Германию составил 65,3% (38,7 млрд. крон), во Францию — 85,1% (47,4 млрд. крон), США — 65,2% (26,8 млрд. крон, естественно, только сырая нефть), Швецию — 24,4% (8,6 млрд. крон, также только нефть).

Обращает на себя внимание тот факт, что объемы поставок товаров, занимающих вторые места в списке основных статей вывоза, далеко отстают от нефти и газа: Великобритания — суда (3,6 млрд. крон или 3,9%, затем — алюминий — 3 млрд. крон), Германия — алюминий (6,1 млрд. крон или 10,3%), Франция — алюминий (2 млрд. крон или 3,6%), США — алюминий (1,3 млрд. крон или 3,2%), Швеция — алюминий (2,6 млрд. крон или 7,4%). В норвежском экспорте в эти страны преобладают сырьевые товары.

Другими важнейшими товарами, занимающими относительно небольшие доли в экспорте в 2002г. были: Великобритания — продукция целлюлозно-бумажной промышленности и рыба, Германия — продукция целлюлозно-бумажной промышленности и неорганические химические продукты, Франция — рыба, США — рыба, Швеция — суда и электроэнергия.

Основными поставщиками различных товаров и продукции на норвежский рынок являются Швеция (42,2 млрд. крон, из которых на 12,5 млрд. крон машин и оборудования, прежде всего, автомобилей), Германия (36,1 млрд. крон, из которых — на 21,3 млрд. крон машин и оборудования, прежде всего, автомобилей), Дания (21,7 млрд. крон мебель, прочие готовые изделия и оборудование), Великобритания (20 млрд. крон, в основном машины и оборудование) и США (16,1 млрд. крон, крупнейшая позиция — суда, 3,6 млрд. крон).

Таможенный тариф

Практическая информация о таможенно-тарифной политике содержится в Таможенном тарифе, ежегодно разрабатываемым Таможенным директором минфина и таможи Норвегии на основании соответствующих решений Стортинга. В нем в сжатом виде и со ссылками на положения соответствующих международных соглашений, внутренних нормативных и подзаконных актов даются сведения об импортном контроле, правилах определения таможенной стоимости товаров, таможенных преференциях, использовании антидемпинговых и выравнивающих пошлин, защитных мерах тарифного характера в торговле, случаях временного (сезонного) снижения/повышения ставок таможенных пошлин, временном ввозе/вывозе товаров и продукции для их обработки под таможенным контролем и т.д.

Кроме того, все изменения величины разного рода сборов содержатся в специальном приложении к госбюджету страны на очередной год. Важное место в комментариях таможенного тарифа уделено вопросам экспортного и импортного регулирования.

Отдельные виды товаров и продукции подлежат экспортному лицензированию. Это означает, что они могут быть вывезены из страны только при наличии экспортной лицензии, выдаваемой

МИД Норвегии. Необходимость получения экспортной лицензии в отношении отдельных товаров явствует из списков МИД.

Список №1 — оружие, боеприпасы и другое военное снаряжение. Последнее решение в соответствии с этим списком было принято МИД Норвегии 20 дек. 2002г. и касалось поставки ракет морского базирования «Пингвин» Турции.

Список №2 — стратегические товары, не учтенные в списке №1 (продукция и технологии двойного назначения). Данный перечень представляет собой просто перевод на норвежский язык списка Европейских Сообществ товаров и технологий, вывоз которых за пределы ЕС осуществляется на основании лицензий. Эти списки разработаны в рамках согласованного взаимодействия между странами-участницами различных соглашений по экспортному контролю (Вассенаарские соглашения, Nuclear Suppliers Group NSG, Австралийская группа и Missile Technology Regime MTCR).

Норвегия, последовательно осуществляя либерализацию своего внешнеторгового режима, значительно сократила в последнее время количество лицензируемых товарных групп и позиций, подлежащих до недавнего времени импортному регулированию.

Несмотря на то, что соответствующими норвежскими нормативными актами и предписаниями предусматривается возможность применения всего комплекса защитных мер в торговле (антидемпинговые процедуры, компенсационные пошлины и т.п.), они фактически не используются, существуя, по сути, лишь теоретически. На определенном этапе подготовки раунда переговоров в рамках ВТО в Сिएтле Норвегия планировала выступить с предложением о рассмотрении вопроса об отмене процедуры антидемпинга, но отказалась от этой идеи ввиду ее бесперспективности.

Наряду с этим в Норвегии существует широкий перечень товаров, ввоз и вывоз которых осуществляется с ограничениями и только при условии выполнения определенных требований. Они устанавливаются, исходя из соображений охраны окружающей среды, здоровья населения страны, нравственности и безопасности.

При экспорте это относится к следующим товарам: спиртные напитки — при наличии у экспортера разрешения на оптовую торговлю ими Директората по контролю над наркотическими средствами и спиртными напитками; рыба, рыбопродукты, морские беспозвоночные и т.п. — при условии регистрации экспортера Комитетом по экспорту рыбы Норвегии, которому уплачивается специальный экспортный сбор; яйца птицы — экспортер обязан предъявить таможенное свидетельство о том, что продукция подверглась необходимому контролю со стороны уполномоченного на то госконтролера; животные и растения, которым грозит исчезновение — при наличии разрешения на вывоз Директората по управлению природными ресурсами.

При импорте особо регулируется ввоз следующих товаров: спиртные напитки — при наличии у импортера разрешения на производство и оптовую торговлю ими Директората по контролю над наркотическими средствами и спиртными напитками либо на основании импортной лицензии, выдаваемой этим же Директоратом; чучела животных, ввоз которых регулируется положениями Ва-

шингтонской конвенции (необходимо наличие разрешения Директората по управлению природными ресурсами); взрывчатые и пожароопасные вещества и материалы — на основании разрешения Директората по вопросам защиты от пожаров.

С известными ограничениями осуществляется ввоз отдельных пород рыбы и видов морепродуктов, овощей, фруктов (только при наличии санитарных сертификатов), шкур, шерсти и т.п., естественных удобрений, бывших в эксплуатации сельскохозяйственных машин, мяса, косметических средств, содержащих спирт или изопропанол, кормов для животных, медикаментов (необходимо иметь разрешение на маркетинг препарата), молока и молочных продуктов (при наличии разрешения на импорт минсельхоза Норвегии), всех продуктов питания (ввоз возможен только при выполнении требований законодательства, регулирующего их оборот и ввоз/вывоз), оружия, запчастей к нему и боеприпасов (на основании разрешения органов полиции) и некоторых других.

Запрещены к ввозу в страну асбест и изделия из него, продукция, содержащая хлорфторуглероды, лесотовары из некоторых пород деревьев (например, из вяза).

Уровень значительной части ставок ввозных таможенных пошлин устанавливается, исходя из обязательств Норвегии по международным соглашениям. Страна по итогам многочисленных раундов переговоров в рамках ГАТТ взяла на себя обязательства снижать обычные ввозные таможенные пошлины. Если ранее многосторонним торговым законодательством были охвачены только товары, то теперь в соответствии с Договором о ВТО от 1994г. им регулируется импортная защита по сельскохозяйственной продукции: ее форма изменена с запрета на ввоз продукции и использование разного рода нетарифных ограничений на тарифную защиту национального рынка, что привело к значительному росту ввозных таможенных пошлин на отдельные виды сельхозпродукции. Здесь целесообразно отметить один из специфических аспектов таможенно-тарифной политики Норвегии. Государственной зерновой компании Норвегии предоставлены полномочия устанавливать сроком на один год «сниженные в административном порядке таможенные пошлины».

При импорте товаров и продукции из значительного числа развивающихся стран используется регулярно пересматриваемая Генеральная система преференций Норвегии (ГСП).

В сфере внешнеэкономической политики Норвегией сделан очередной серьезный шаг в направлении дальнейшей либерализации внешнеторгового режима страны: с 1 июля 2002г., исходя из взятых на себя обязательств в рамках ВТО, норвежскими властями ликвидированы ввозные таможенные пошлины на 600 товарных позиций. Эта мера коснулась практически полностью товаров. Исключение составляют только одежда (главы 61 и 62) и некоторые готовые текстильные изделия (товарные позиции 63.01 — 63.03). Если говорить конкретно, то в результате этого решения в Норвегию теперь беспошлинно ввозятся следующие товары (позиции по Гармонизированной системе кодирования и описания товаров): 33.02 — 33.07, 39.17 — 39.26, 42.02 — 42.05, 51.06 — 51.13, 52.04, 52.07 — 52.12, 53.09, 53.11, 54.07, 54.08, 55.08 — 55.16, 56.01, 56.03, 56.05 — 56.08, 57.01 —

57.05, 58.01 — 56.09, 58.08, 58.09, 58.11, 59.02 — 59.10, 60.01 — 60.06, 63.04 — 63.08, 64.01 — 64.06, 65.03 — 65.07, 76.04, 76.06, 76.08, 76.09, 76.15, 83.02 — 83.11, 84.03, 84.23, 84.72, 84.76, 84.80, 84.81, 87.12, 87.15, 89.03, 89.07, 94.04 — 94.06, 95.01 — 95.08.

Иностранное юрлицо

В дополнение к генеральному снижению таможенных пошлин в соответствии с Договором о ВТО Норвегия по Договору о Европейском экономическом пространстве и согласно договорам о свободной торговле, заключенным с рядом стран, обязалась продолжать снижение ввозных таможенных пошлин на взаимной основе, поэтому на промышленные товары из этих стран они поддерживаются на низком уровне.

В Норвегии сохраняется либеральный и благоприятный внешнеторговый режим. Не являясь страной-членом ЕС, норвежские власти проводят самостоятельную, независимую от Сообществ внешнеторговую политику. Несмотря на обширную законодательную базу, регулирующую использование различных мер в этой сфере (антидемпинговые расследования, введение штрафных таможенных пошлин), Норвегия на практике их давно не применяет.

Вместе с тем, сохраняются определенные ограничения. Сфера услуг жестко регулируется и контролируется норвежскими властями. Препятствия для доступа на рынок банковских услуг создают отдельные положения закона «О финансовых институтах», содержащего достаточно жесткие ограничения в отношении нерезидентов.

В статье, специально посвященной этому вопросу, закреплено, что «никто иной кроме норвежского гражданина не может владеть пакетом акций, превышающим 10% акционерного капитала финансового института. В компаниях, имеющих акции без права или с ограниченным правом голоса, иностранный гражданин не может в общей сложности владеть пакетом акций, который представляет более 10% голосов. Соответствующему органу исполнительной власти дано право в особых случаях делать изъятия в отношении названных выше ограничений. Лица, не являющиеся гражданами Норвегии, не могут владеть более 33 1/3% акционерного капитала финансового института. В компаниях, имеющих непривилегированные акции, те, кто не являются норвежскими гражданами, не могут в общей сложности владеть пакетом акций, который представляет 33 1/3% голосов». Данное ограничение, явно содержащее элементы дискриминации, касается всех без исключения иностранных граждан.

По закону «О страховой деятельности», занимаясь ею можно только при получении лицензии, которая выдается соответствующим министерством. В отношении инвестиционных услуг в норвежском законодательстве также существуют специальные нормы. Ведение такого рода деятельности возможно опять же только на основании лицензии, выдаваемой минфином и таможи Норвегии (с некоторыми исключениями, касающимися, например, ЦБ страны).

В сфере телекоммуникационных услуг обращают на себя внимание следующие моменты. В первых, право Службы надзора над рынком телекоммуникаций и почтовых услуг Норвегии требовать от компаний, занимающихся предоставлени-

ем публичных телекоммуникационных услуг, использовать соответствующие стандарты, или иным способом гармонизировать свои предложения в отношении предоставления телекоммуникационных услуг с целью обеспечения скоординированного функционирования национальных телекоммуникационных сетей. Во-вторых, регулирование ввоза, операций купли/продажи и использования телекоммуникационного оборудования.

Норвежские компании могут владеть, покупать/продавать и эксплуатировать радиооборудование и телекоммуникационные терминалы, перечисленные в международных соглашениях, к которым присоединилась Норвегия. Владение радиооборудованием и телекоммуникационными терминалами, операции купли/продажи с ними и их эксплуатация, которые не входят в соответствующие списки таких международных соглашений, требует получения лицензии. Данное положение может рассматриваться как ограничение для доступа такого оборудования на норвежский рынок.

В области транспорта также предъявляются требования в отношении получения лицензии на ведение соответствующего вида деятельности. Особо регулируется сектор авиаперевозок. Интерес с точки зрения доступа на рынок соответствующих услуг представляют положения статьи 3 закона «О воздушном сообщении». Статья 3-2 – «Национальные требования, не подпадающие под действие Договора об Общем европейском экономическом пространстве в области воздушного сообщения» – гласит следующее. Воздушное судно может быть зарегистрировано только при условии того, что оно находится в собственности норвежского владельца, если иное не оговорено в данном законе. Норвежским владельцем считается: норвежское государство и объекты, управляемые государством; норвежские коммуны; граждане Норвегии; организации/учреждения с полностью норвежским правлением и местонахождением в Норвегии; ассоциации или аналогичные им объединения с полностью норвежским правлением и местонахождением в Норвегии, в которых минимум 2/3 членом являются норвежскими гражданами или лицами, приравненными к ним в соответствии с положением данной статьи; АО или ООО с полностью норвежским правлением и местонахождением в Норвегии, в которых норвежские граждане или лица, приравненные к ним в соответствии с положением данной статьи, владеют минимум 2/3 акций акционерного капитала и которые могут реализовывать свое право голоса на общих собраниях акционеров в объеме минимум 2/3 голосов; другие общества, состоящие исключительно из норвежских граждан или других лиц, приравненных к ним в соответствии с положением данной статьи.

В сфере морского транспорта соответствующим законом установлены следующие национальные требования. Норвежским судном считается то судно, которое не занесено в судовой регистр другой страны и которым владеет: а) норвежский гражданин; б) судоходный пул или иная норвежская компания, участники которого/которой несут неограниченную ответственность по его обязательствам, если норвежские граждане являются совладельцами не менее 6/10 этой компании; в) командитное товарищество, если норвежские

граждане владеют не менее 6/10 капитала; г) ООО, не подпадающее под действие пункта «в», если штаб-квартира компании располагается в Норвегии, местонахождение правления компании – также Норвегия, большинство членов правления, включая председателя правления, являются норвежскими гражданами, проживающими на постоянной основе в Норвегии в течение 2 последних лет, и норвежские граждане владеют акциями и долями участия, соответствующими не менее 6/10 капитала компании, и могут реализовывать свои права при голосовании в объеме не менее 6/10 от общего количества голосов. Из этого правила министерство транспорта и коммуникаций Норвегии может в особых случаях делать исключения.

Под норвежским гражданином понимаются, в т.ч., норвежское государство и институты/фонды, управляемые государством, норвежские коммуны, норвежские банки, фонды или ассоциации при выполнении ряда условий (местонахождение штаб-квартиры в Норвегии, представительство норвежских граждан в правлении компании). К норвежским гражданам приравниваются юр. и физлица из стран-членов Договора об Общем европейском экономическом пространстве.

Если судном владеет иностранный гражданин, проживающий в Норвегии и не являющийся гражданином страны-члена Договора об Общем европейском экономическом пространстве, министерство транспорта и коммуникаций может в особых случаях согласиться рассматривать данное судно как норвежское.

Деятельность в области предоставления транспортных услуг по норвежскому законодательству ограничивает права иностранцев, не являющихся гражданами Норвегии или стран-членов Договора об Общем европейском экономическом пространстве.

В сфере стройуслуг особый интерес представляют госзакупки/тендеры. Главное предназначение соответствующего закона, дополненного соответствующими предписаниями – содействовать созданию больших объемов стоимости путем максимально эффективного использования ресурсов при государственных закупках, осуществляемых на коммерческой и равноправной основе.

В Норвегии используются следующие виды тендеров: открытые тендеры; закупки на основании предварительного проведения переговоров (касается также приема на работу, причем не только на госдолжности); закупки с ограничениями, предполагающими предварительный квалификационный отбор претендентов, которым и делается предложение принять участие в тендере. Есть и другие ограничения. Когда заказчиком выступает Минобороны. Неявным ограничением является требование в отношении использования норвежского языка при подаче документов и заявлений.

ПАКИСТАН

Экспорт

Объем пакистанского экспорта в 2001/02ф.г. составил 9,1 млрд.долл. (при намечаемом уровне – 10,1 млрд.), сократившись на 0,7% по сравнению с пред.г. В 1997-2001гг. Пакистану удавалось ежегодно наращивать объемы своего экспорта, который за это время увеличился на 10,6%.

Экспорт пакистанских товаров, в млн.долл.

	1997/08ф.г.	1998/99ф.г.	1999/00ф.г.	2000/01ф.г.	2001/02ф.г.
Экспорт всего	8626,7	7779,3	8568,6	9201,6	9134,6
Хлопок	126,1	2,3	72,6	139,3	24,7
1.Текстильные товары	5521,9	4973,3	5588,1	5790,9	5810,6
- пряжа	1159,4	945,2	1071,6	1073,5	929,7
хлопковое полотно	1250,1	1115,2	1096,2	1032,5	1130,8
трикотаж	696,6	742,2	886,7	911,4	845,9
- готовая одежда	746,4	651,2	771,7	826,8	875
2. Осн. продтовары	817,6	759,8	801,7	778,9	722,9
-рис	562,4	533,6	539,7	535,5	448,2
- рыба	171,6	122,6	138,9	137,8	125,6
3. Кожа и изделия	551,2	511,6	513,8	658,4	623,1
- кожа	207,8	177,3	175,2	232,9	239,9
кожизделия	343,4	334,3	338,7	425,5	383,2
4. Пр. товары	1609,9	1523,3	1592,4	1834	1978
- Спорттовары	383,5	256,2	279,2	270,6	304,5
- Ковры и ковровые изделия	200,1	202,6	264,3	288,7	249,6
- Мединструмент	125,3	111,6	120,6	124,1	145
- Нефтепродукты	35,6	47,4	81,9	183,9	190,7
- Хим. и фармтовары	55,8	49,3	100	164,3	152,8

Доля основных государств, в число которых входят страны Евросоюза, США, ОАЭ, Великобритания, и Китай (включая Гонконг), импортирующих пакистанские товары достигла в 2001/02 ф.г. 75,1%, увеличившись по сравнению с пред.г. на 3,6%. Доля стран Евросоюза достигла уровня 28%, США – 24,7%, ОАЭ – 7,9%, Великобритании – 7,2% и Китая (7,3%, в т.ч. Гонконг 4,8%).

Объем пакистанского импорта в 2001/02ф.г. составил 10,3 млрд.долл., сократившись на 3,6% по сравнению с уровнем, достигнутым в пред.г.

Импорт Пакистаном основных товаров, в млн.долл.

	1997/98ф.г.	1998/99ф.г.	1999/00ф.г.	2000/01ф.г.	2001/02ф.г.
Импорт всего	10116,4	9431,7	10309,4	10728,9	10339,5
1. Продтовары	1872,9	1634,8	1113,1	1131,4	823,3
- Пищевые масла	769,9	824,1	413,4	327,6	393
- Пальмовое масло	-	-	-	283,5	380,3
- Пшеница	709	407	283,5	15,4	50,9
- Чай	226,7	222,9	210,4	206,4	156,6
- Сахар, включая сырец	41,4	3,1	14,8	393,3	270,2
2. Нефть сырая	468,4	429	805	1360,3	1230,8
3. Нефтепродукты	1103,6	1034,5	1999,4	2003,3	1576,2
4. Оборудование	1918,6	1656,7	1433,6	1640	1624,5
- энергетическое	462,3	235,1	141,7	197,9	203,8
- офисное	-	-	-	233,1	224,3
- текстильное	212	164	211	370,2	406,9
- строительное	168	93,7	88,4	82,5	118,6
- электрооборудование	309,4	147,9	155	131,6	128
5. Трансп. оборудование	483,2	541,3	564,1	426,2	491,5
6. Химтовары	1791,5	1812	1997,2	1901,7	18339,6
- удобрения	208	265,1	197,6	170,5	176,2
пластмассы	303,4	310,6	332,9	354,3	352,7
- медикаменты	248,9	263,8	259,4	238,7	228,1
7. Прочее	2478,1	2323,3	2397,1	2268,7	2753,6
- чугун и сталь	320,5	292,8	304,5	277,9	336,1
- бумага	121,4	113,1	117,5	125,3	136,8
- резина, шины, шланги	74,1	72,4	69,4	62,5	66,6

По всем основным товарным группам в 2001/02 ф.г. отмечено снижение объемов импорта по сравнению с пред.г.

Наиболее существенное – на 27% – сокращение объемов импорта произошло по группе продтоваров. Пакистан, наращивая в течение последних 5 лет объемы производства пшеницы, добился сокращения зависимости от ее закупок из-за рубежа и даже начал его экспортировать в небольших объемах в ближайшие страны региона, в первую очередь Афганистан, Иран и Ирак.

Пакистанские фермеры смогли обеспечить спрос внутреннего рынка на сахар. Это привело к сокращению его импорта до 23 млн. рупий по сравнению с 252 млн. в пред.г. На 26,5% вырос объем импорта растительных масел.

Доля нефти и нефтепродуктов в общем объеме импорта сократилась в 2001/02 ф.г. до 27,1% по сравнению с 31,4% в пред.г, что объясняется уменьшением объемов закупок нефтепродуктов на 21,4% и сырой нефти на 10%, а также снижением мировых цен на них.

Объем импорта некоторых важных для страны товаров вырос, в т.ч. – закупки строительного оборудования увеличились на 43,7%; чугуна и стали на 20,9%; транспортного оборудования на 15,3%; текстильного оборудования на 9,9%; бумаги и удобрений на 9,2% и 3,3% соответственно.

В июле 2002г. в Пакистане была принята госпрограмма по развитию внешней торговли на 2003г. Указанная программа ориентируется на сохранение ценового регулирования с учетом рыночных механизмов при минимальном вмешательстве со стороны правительства. Имеется в виду отмена жесткого госконтроля за ценообразованием на товары, реализуемые как на внутреннем рынке страны так и предназначенными для экспорта.

В целях определенного стимулирования экспорта намечается продолжить либерализацию внешнеторгового регулирования, включая таможенные тарифы. К одному из приоритетных направлений развития экспорта относится активизация действий на рынках Ирана, Китая и Бангладеш.

Наращиванию объемов экспорта должны также способствовать экспортно-промышленные зоны (ЭПЗ), создаваемые на территории Пакистана в основном за счет средств частных зарубежных инвесторов. Промпредприятия, размещаемые в этих зонах, будут ориентироваться на производство продукции, предназначенной для экспорта.

В первую очередь принимаются усилия по разворачиванию производства меди на Сайндакском месторождении; изготовлению шелковых и хлопковых тканей и пошива из них готовой одежды, а также производства кожаной обуви в ЭПЗ, расположенной в Карачи.

Основными товарами пакистанского экспорта на ближайшие годы останутся традиционные изделия из текстиля, кожи и рис.

В 2002/03 ф.г. объем экспорта намечается увеличить до 10,4 млрд.долл., а импорта до 11,1 млрд. В случае достижения этой задачи размер внешнеторгового дефицита может сократиться до 700 млн.долл.

В июле 2002г. таможенные органы Пакистана перешли на новую систему кодирования товаров с использованием 8-значных кодов. Первые 4 цифры пакистанских кодов, обозначающих группу и подгруппу товаров, соответствуют кодам ТН ВЭД СНГ. При учете объемов экспортно-импортных операций по группам товаров в Пакистане и в России будет единый подход, что позволит уменьшить расхождения в данных внешнеторговой статистики ГТК России и ФБС Пакистана.

Правительству П.Мушаррафа за время своего трехлетнего правления (1999-2002гг.) удалось добиться относительной внутривалютной стабильности в Пакистане, снижения инфляции, уве-

личения валютных резервов. Все это привело к относительному улучшению инвестиционного климата в стране.

Одним из индикаторов этого улучшения стала активизация торгов на фондовых биржах страны. Темпы роста курса акций 100 крупнейших пакистанских компаний, котирующихся на Карачинской фондовой бирже (KSE-100), были признаны в 2002г. самыми высокими в мире.

По данным Бюро инвестиций Пакистана, в I пол. 2002/03 ф.г. объем прямых иноинвестиций достиг 540 млн.долл. (205 млн.долл. в соответствующем периоде пред.г.).

Наиболее привлекательным для иноинвесторов стал финансовый сектор — 198 млн.долл. Затем нефтегазовый — 95 млн.долл. и сектор химпрома — 79 млн. долл. Наибольший объем иноинвестиций (175,4 млн.долл.) поступил из ОАЕ, а также США ю 132,1 млн.

Однако, это пока не привело к коренному улучшению ситуации в экономике. Госкомпания остаются убыточными. Руководство страны, остро нуждающееся в привлечении иноинвестиций, вынуждено продавать принадлежащие государству акции наиболее рентабельных и потому привлекательных для инвесторов компаний.

В программу приватизации 2002-03гг. включены госпакеты акций предприятий: нефтяной компании Pakistan State Oil, одного из крупнейших банков страны Habib Bank, крупнейшей Pakistan Telecommunication Company, корпорации по электроснабжению Karachi Electric Supply.

Состоявшаяся продажа акций банка United Bank консорциуму иноинвесторов, должна была стать началом процесса ускоренной приватизации.

Связи с Китаем

В широком спектре пакистано-китайского экономического сотрудничества по своим масштабам и значимости выделяются два совместных проекта в области освоения полезных ископаемых на территории Пакистана: разработка медно-золотых запасов в Саиндаке и угольного месторождения в Таре.

Строительство комплекса Саиндак, расположенного в 670 км. к западу от Кветты (пров. Белуджистан), было начато совместно с китайскими партнерами еще в 1992г. Однако вследствие нехватки средств на развитие предприятия и бюрократических проволочек комплекс пришлось заморозить практически сразу после начала его работы в конце 1995г.

В дек. 2001г. в ходе визита в Пекин президента, Пакистана П.Мушаррафа было подписано соглашение, в соответствии с которым китайская госкомпания China Metallurgical Construction Company с марта 2002г. возобновила работы по восстановлению и подготовке комплекса к нормальной эксплуатации. Полномасштабные работы по добыче ископаемых начнутся с дек. 2002г.

Для обеспечения своих потребностей в оборонном и гражданском секторах Пакистан вынужден ежегодно импортировать 30 тыс.т. меди. На начальном этапе освоения проекта в Саиндаке объемы производства меди предположительно будут составлять 20 тыс.т. В течение пятилетнего периода данные объемы, включая добычу других металлов и минералов, могут возрасти до 200 тыс.т. Ка-

чество меди здесь одно из самых высоких в «мире». Месторождение имеет протяженность 3 км. и делится на три части: южная с объемом запасов в 111 млн.т., северная — 28 млн.т. и восточная — 273 млн.т. Данный потенциал при его освоении может вывести Пакистан в лидеры среди мировых поставщиков меди. По подсчетам экспертов, ежегодно в течение 19 лет комплекс будет давать в среднем 16 тыс.т. меди, 1,5 т. золота, 2,8 т. серебра, 85 тыс.т. сернистых металлов и 62 тыс.т. магнитных концентратов. Развитие проекта будет способствовать созданию 1300 рабочих мест, непосредственно связанных с ним, и 11 тыс. мест в смежных отраслях.

По завершению строительных работ комплекс в Саиндаке будет включать в себя: электростанция мощностью в 50 мвт.; система водоснабжения объемом 32 тыс.т. питьевой воды ежедневно, водоочистительный завод, склады, мастерские, лаборатории, аэропорт, ж/д линия.

Общая сумма китайских инвестиций составит 350 млн.долл. с первоначальным вложением 39 млн.долл. для проведения стартовых работ. Предприятие будет отдано китайцам в лизинг на 10 лет при условии ежегодных выплат за аренду в 500 тыс.долл. Компания при этом будет получать 50% от доходов, вырученных от добычи ископаемых. После погашения затрат на первоначальный взнос доходы компании будут вкладываться в дальнейшее развитие комплекса. Китайская сторона также обязалась ежегодно выплачивать 700 тыс.долл. правительству Белуджистана за право вести разработки данного месторождения.

В середине 2001г. в ходе визита главы группы китайских компаний «Шеньхуа» Е Цина в Пакистан была достигнута, принципиальная договоренность об участии китайской стороны в инвестировании и разработках угольного месторождения в Таре (пров. Синд). В мае 2002г. было заключено соглашение, в соответствии с которым указанная группа компаний в течение года проведет соответствующие предварительные работы. В результате этих работ должны быть определены окончательные экономические, технические и финансовые параметры проекта, который находится на особом контроле у пакистанского руководства. Для осуществления координации по его развитию создана спецкомиссия во главе с президентом П.Мушаррафом.

Запасы лигнитного угля в данном месторождении предварительно оцениваются китайскими специалистами в 175 млрд.т. Площадь залежей простирается на 9 тыс.кв.км. Основные углевые артерии достигают 20 м. ширины и 170 м. глубины. Пакистанцы рассчитывают, что с китайской помощью им удастся достичь уровня добычи в 300 млн.т. угля в год, что образом улучшит ситуацию с энергетикой в стране. Благодаря этому проекту, в масштабах страны будет создан 1 млн. дополнительных рабочих мест.

Месторождение будет передано китайцам в аренду на 99 лет. Компания «Шеньхуа» будет участвовать в его инвестировании в 33% от общей стоимости проекта. На начальной стадии правительство КНР обещает предоставить на развитие проекта грант в 5 млн.долл. В Таре 150 сотрудников китайских компаний ведут геологоразведочные работы. Также ведутся исследования на предмет оптимального места постройки двух теплоэлект-

ростанций. Мощности данных ТЭЦ, общая стоимость которых оценивается в 600 млн.долл., изначально будут составлять 300 мвт. каждая, в перспективе — до 3 тыс.мвт.

ПЕРУ

Центробанк

Резервный банк Перу был создан в 1922г., а в 1931г. переименован в Центральный резервный банк (ЦРБ). Конституция Перу предусматривает два фундаментальных аспекта деятельности ЦРБ: поддержание денежной стабильности и независимость банка в рамках собственного устава. Для обеспечения указанной независимости ЦРБ запрещается: кредитовать напрямую государственный и частный сектор, выдавать гарантии и устанавливать обменные курсы валют.

Банк управляется директоратом в составе 7 чел.: трое директоров назначаются конгрессом и четверо — исполнительной властью, причем одного из состава последних правительство утверждает как президента банка, который выполняет также обязанности управляющего от Перу в МВФ и ВБ.

Основными оперативными задачами ЦРБ являются: регулирование денежной массы, управление золотовалютными резервами и эмиссия национальных денежных знаков. Эти цели обуславливают главную роль в структуре банка следующих управлений: кредитов и финансового реагирования, международных операций и казначейского.

Управление кредитов и финансового регулирования отвечает за контроль над инфляционными процессами и в этой связи осуществляет кредитно-денежную политику, обеспечивает функционирование платежной системы, отслеживает развитие и дает свою оценку финансовой системе страны в целом. Основным промежуточным показателем, с которым работает ЦРБ, является первичная эмиссия, основанная на инфляционных ожиданиях и планируемом росте ВВП и рассчитываемая на базе денежной массы в обращении плюс обязательные резервы в ЦРБ. Контролируется только количество денег, выпускаемых в обращение, и опосредствованно — будущая инфляция. Обменные курсы и процентные ставки определяются рынком. Для постоянного контроля устанавливается ежемесячная «оперативная цель», которая включает общее сальдо по текущим счетам национальных комбанков и других финансовых учреждений в ЦРБ, а также ставки по «кассовым» операциям, которые использует банк для поддержки ликвидности банковской системы. Текущие счета финансово-кредитных учреждений вместе с фондами в хранилищах формируют обязательные резервы.

ЦРБ использует следующие финансовые инструменты (как правило, однодневные):

- рыночные: аукционы депозитных сертификатов ЦРБ, временная покупка указанных сертификатов и гособлигаций, продажа на время средств Национального банка и покупка инвалюты на бирже;

- «кассовые» регулирующие денежные кредиты (выдаются под первоклассное обеспечение, например упомянутые депозитные сертификаты и под ставку процента больше, чем по межбанковским кредитам); однодневные депозиты

(overnight) и сделки с покупкой на срок иностранной валюты (swap);

- нормы обязательного резервирования по всем видам депозитов по каждой валюте (по долларам норма составляет 33,7%).

Указанное управление в ЦРБ обеспечивает работу системы взаиморасчетов в режиме реального времени (sistema LBTR) и клиринговой электронной палаты, а также через различные индикаторы совместно с министерством экономики и финансов и Главным органом банковского надзора (SBS) отслеживает состояние финансовой системы Перу.

Управление международных операций занимается размещением золотовалютных резервов, исходя из критериев «надежности, ликвидности и рентабельности» (ст. 71 Устава). Основным принципом является получение максимальной доходности при надежности сохранения средств и гарантированной ликвидности. Объем резервов включает в себя: золото и серебро в слитках, иностранную валюту, депозиты в валюте, депозитные сертификаты в валюте, первоклассные ценные бумаги, банковские авали, СДР, дебетовое сальдо по счетам в рамках Соглашения о платежах и взаимных кредитах, вклады в золоте, валюте и СДР международных финорганизаций. Источниками формирования резервов являются: депозиты местных финансово-кредитных институтов (обязательное резервирование банков, финансовых и страховых компаний, фонда страхования депозитов), госклады (средства от приватизации и фонды, направляемые на погашение внешних займов), кредиты МВФ на поддержание платежного баланса и собственные средства. 66% резервов приходится на обязательства резидентов и 31% на собственные ресурсы. Средства размещаются с учетом рисковой политики, утверждаемой директоратом, (80%) в долларовые обязательства, при этом их запрещается инвестировать в любые корпоративные бумаги.

Основная задача казначейского управления состоит в эмиссии национальных бумажных дензнаков и монет. Потребность в наличных деньгах определяется на срок в 2-3г. с учетом изъятия из обращения изношенных и поврежденных купюр (монет) с разбивкой по номиналу. На изготовление казначейских билетов объявляется международный тендер, монеты чеканятся на национальном монетном дворе. К другим функциям управления относятся хранение, обслуживание потребностей в наличности госучреждений и финансовой системы, а также контроль за качеством денег в обращении.

ЦРБ является участником Соглашения о платежах и взаимных кредитах, действующего с 1982г. и обслуживающего все расчеты по внешнеторговым операциям (фрахт, страховки, банковских комиссий) 12 латиноамериканских стран — членов ЛАИ (Латиноамериканской ассоциации интеграции). По указанному соглашению центральные банки этих государств выступают в качестве экспортно-кредитных агентств, страхуя кредиты частного банковского сектора и производя раз в 4 мес. взаимозачеты.

На дек. 2002г. золотовалютные резервы ЦРБ составляли 9598 млн.долл. Депозиты органов госвласти составляли 2900 млн.долл., других финансовых институтов — 3381 млн.долл.

Банки

Финансовая система и деятельность финансовых и страховых компаний в Перу регулируется «Общим-законом о финансовой и страховой системе» (№26702) от 1996г. с последующими изменениями и дополнениями. Основными нормативными принципами являются: соблюдение банковской тайны, за исключением особо оговоренных случаев; равенство национального и иностранного капитала (филиалы инобанков имеют равные права и обязанности с национальными, не предусматривается никаких ограничений в участии иностранцев в местных финансово-кредитных институтах); свобода использования ресурсов, диверсификации рисков, установления размеров ставок, комиссий и тарифов; запрет на участие государства в банковской и финансовой деятельности.

Финансовая система Перу включает: ЦРБ, Главный орган банковского надзора (SBS), Национальный банк, Финансовую корпорацию развития (COFIDE), коммерческий банковский сектор, финансовые и страховые компании, а также систему пенсионных фондов, комиссию по ценным бумагам (CONASEV) и фондовую биржу в г.Лима.

Главный орган банковского надзора (SBS) является автономным органом госконтроля: следит за соблюдением законов, постановлений, инструкций и других подзаконных нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность страховой и финансовой систем Перу; осуществляет контроль за финансовой деятельностью всех предприятий и организаций, формирующих финансовую систему Перу; обладает правом толкования и дачи разъяснений относительно применения финансового законодательства.

В функции Главного органа банковского надзора входит проведение следственных действий в отношении компаний и фирм, нарушивших положения финансового законодательства. Он обладает правом беспрепятственного доступа ко всем документам, контрактам, архивам и другим документам компании. В случае существенных финансовых нарушений, предусмотренных Уголовным кодексом, Главный орган банковского надзора обладает правом обращения в Верховный суд с ходатайством о возбуждении дела о ликвидации данной компании или фирмы.

В случае выявления нарушений Главным орган банковского надзора применяет санкции: предупреждение; взыскание штрафа с предприятия; взыскание штрафа с руководителя предприятия или ответственного лица; приостановление исполнения должностных обязанностей ответственным лицом; отстранение от должности;

Нацбанк Перу был создан в 1966г. Деятельность банка регламентируется Верховным декретом №47. В функции данного финансового органа входит аккумуляция всех видов налоговых поступлений, ведение и обслуживание счетов центральных и региональных органов исполнительной власти, хранение финансовых средств органов административной и судебной властей, обслуживание внешнего долга, реализация любых финансовых операций от имени государства, работа с национальными и иностранными финансовыми институтами, управление фондами государственных организаций и компаний (за исключением государ-

ственных банковских и финансовых структур). В 1994г. Верховный декрет №07-94-ЕФ включил в функции Национального банка обслуживание экспортно-импортных операций, осуществление корреспондентских операций, кредитование государственного сектора. Национальный банк осуществляет обслуживание населения в регионах, в случае если другие частные финансовые институты не имеют своих отделений. Финансовые активы Национального банка на конец 2002г. оценивались в 370 млн.долл. Сумма выданных кредитов составляет 334 млн.долл.

Финансовая корпорация развития (COFIDE) является независимым в административном отношении финансовым органом, 98,56% акций которого принадлежит государству и 1,41% Андской корпорации развития. Данная корпорация осуществляет свои функции в рамках министерства экономики и финансов и реализует финансовые операции через Национальный госфонд финансирования предпринимательской деятельности (FONAFE).

Цели Финансовой корпорации развития: содействие притоку иностранных инвестиций; инвестиционная деятельность; диверсификация источников финансирования; разработка новых финансовых продуктов;

Основной задачей Финансовой корпорации является аккумуляция финансовых средств с целью среднесрочного и долгосрочного финансирования предприятий малого и среднего бизнеса, содействие развитию экспорта.

Коммерческие банки

	Акционеры	Доля в капитале
De Credito	Credicorp	90,55%
	др.	9,45%
Continental	Holding Continental.....	91,5%
	др.	3,7%
Wiese Sudameris	Lima Sudameris Holding.....	58,5%
	Banque Sudameris Paris (Франция)	34,4%
	др.	7,1%
Interbank	IFB Peru	92,6%
	др.	7,4%
Sudamericano	Bank of Nova Scotia (Канада)	22,3%
	Scotia South America	7,7%
	др.	70%
Citibank	Citigroup (США)	100%
Bank Boston	First Boston Financial (США)	100%
Financiero	Banco Pichincha (Эквадор)	98,2%
	др.	1,8%
Interamericano de Finanzas	Britton (Уругвай).....	49,9%
	Landy (Уругвай)	50,1%
Del Trabajo	Inverciones Atlas Cumbres	80,4%
	Revins Investments	10,6%
	др.	9%
Comercio	Caja de pensiones militar policial	93,56%
	др.	6,44%
Standard Chartered	Standard Chattered Bank (Великобритания)	67,3%
	Fondo de Inverciones de Venezuela.....	32,7%
Mi Banco	Accion Comunitaria del Peru	60,14%
	Profund International (США)	17,76%
	Action International (США)	6,32%
	др.	15,78%
BNP ParibasAndes	Banque Nationale de Paris (Франция).....	100%

На дек. 2002г. активы данной финансовой организации оценивались в 1043 млн.долл., прибыль от осуществленной деятельности – 2,9 млн.долл. Общий пакет реализованных инвестиций составил 437 млн.долл., из них в промышленность было

инвестировано 102 млн.долл., строительство — 100 млн.долл., сельское хозяйство — 65 млн.долл., рыболовство — 60 млн.долл., торговлю — 41 млн.долл., услуги — 31 млн.долл.

Банковский сектор страны включает в себя 14 действующих универсальных банков. Не существует специализированных банковских структур, например инвестиционных, потребительских. Только два банка — Banco de Credito и Banco de Comercio контролируются национальным капиталом, остальные в той или иной степени имеют иноучастие.

Для банковского сектора Перу характерно создание управляющих холдингов со смешанным (национальным и иностранным) капиталом, или регистрация на территории страны компании, которая фактически является основным владельцем контрольного пакета акций. Основными акционерами Holding Continental являются Banca Bilbao Vizcaya Argentaria (45,75%) и Grupo Brescia (45,75%). Grupo Brescia помимо присутствия в банковском секторе имеет инвестиционную компанию Minsur, осуществляющую капиталовложения в химпром, добычу олова, а также гостиничный и турбизнес.

Компания Credicorp, зарегистрированная на Бермудах и владеющая контрольным пакетом акций перуанского банка Banco de Credito, присутствие которой на кредитном и депозитарном рынках составляет 30%, также является собственником 5 финансовых, страховых и лизинговых компаний с общим объемом капитала 5 млрд.долл. Среди основных акционеров — Grupo Romero, представляющая собой национальный капитал, и пенсионный фонд AFP Integra, в котором значительную долю представляет американский капитал.

Banco Wiese Sudameris зарегистрирован на Каймановых о-вах и помимо оказания чисто банковских услуг занимается проведением лизинговых операций (через принадлежащие ему лизинговые компании Wiese Leasing и Lima Leasing), инвестициями в секторах строительства и горнодобычи (через инвестиционный фонд Wiese Sudameris Fondos), а также распространением пластиковых карт (через компанию Intrenational Card Systema).

Минимальный капитал, необходимый для создания банковской структуры, зафиксирован в 14,9 млн. солей (текущий средний курс — **3,5 соля равны 1 долл.**). Предусматривается обязательное резервирование как от размера уставного капитала (35%), так и от суммы привлекаемых пассивов (33,7%). Банки создаются в форме акционерного общества на основе отдельного закона, регламентирующего организационные формы, минимальное количество участников, процедуры эмиссии, владения, передачи акций.

В национальной банковской системе занято 17,5 тыс.чел., имеется 800 филиалов, индекс производительности (сумма депозитов, деленная на количество занятых) составляет 762,8 долл. Отмечается высокая степень концентрации (по данным SBS, на 5 крупнейших банков приходится 73% кредитов), а также **высокая доля участия инокапитала — 35%** (по сравнению с 25% в среднем по Латинской Америке). По степени иностранного контроля за банковской системой Перу занимает 4 место в регионе после Чили (53,6%), Аргентины (48,6%), Венесуэлы (41,9%). Крупнейшими по активам являются Banco de Credito (перуанский),

BBVA Continental (испанский) и Wiese Sudameris (итальянский). Иностранное участие варьируется от 17% до 100%. **23 иностранных банка имеют в Перу свои представительства.** Благоприятное по отношению к иноинвесторам банковское законодательство привело к тому, что основным путем установления контроля за банковской системой Перу стала покупка уже существующих местных банков, что существенно снижало операционные издержки. В целом рентабельность банков (ROE, Return on equity — отношение доходов к уставному капиталу), где иностранное участие достигает 40%, составляет 14,9% по сравнению с 10% местных финансово-кредитных институтов.

Совокупная сумма выданных кредитов банковской системой Перу составляет 12478 млн.долл. Средняя процентная кредитная ставка в нацвалюте составила 22%, в инвалюте — 11,8%. Средняя ставка по депозитам в нацвалюте равнялась 3,5%, в иностранной — 1,6%. Ставка LIBOR (3 мес.) в дек. 2002г. составляла 1,8%.

Сумма межбанковских операций составила 10 800 млн.долл. в нацвалюте, 42200 млн.долл. — в инвалюте.

Согласно данным Компенсационной палаты в 2002г. было совершено операций по чекам в нацвалюте на 1480 млн.долл., в инвалюте — 330 млн.долл. Отказано в выдаче финансовых средств по предъявленным чекам — на 2,6 млн.долл. в нацвалюте, 5,2 млн.долл. — в инвалюте.

Общая сумма средств банковского сектора, подлежащих обязательному резервированию в Центральном резервном банке, составила на конец 2002г. 3815 млн.долл. в нацвалюте и 9 227 млн.долл. — в инвалюте.

Средняя процентная ставка по выданным коммерческим ссудам для частных лиц на срок 91-180 дней составила в 2002г. 7,93% в нацвалюте, 8,13% — в инвалюте; на срок более 360 дней 7,46% в нацвалюте, 7% — в инвалюте.

Средняя процентная ставка по выданным коммерческим ссудам для предприятий на срок 91-180 дней составила в 2002г. 56,94% в нацвалюте, 23,63% — в инвалюте; на срок более 360 дней 54,33% в нацвалюте, 31,56% — в инвалюте.

Процентная ставка за перерасход средств на счете составила 83,56% в нацвалюте, 25,91% — в инвалюте.

Средняя процентная ставка по ипотечным кредитам составила в 2002г. 15,20% в нацвалюте, 10,12% — в иностранной.

Перуанское законодательство предусматривает возможность раскрытия и предоставления информации на проведение финансовых операций. Банки обязаны уведомлять данный госорган о всех финансовых операциях, превышающих определенную сумму, а также о подозрительных, на их взгляд, переводах денежных средств. Главный орган банковского надзора может принять решение о передаче материалов в прокуратуру и полицию Перу для проведения расследования и последующей передачи дела в суд. Решение о раскрытии банковской тайны принимается судом. До 1998г. сумма финансовой операции, о которой банки обязаны уведомлять Главный орган банковского надзора составляла 30 тыс. солей (8,5 тыс.долл.). В 1998г. данное положение было отменено, сумма финансовых операций законодательно не регламентирована. Главный орган банковского надзора

регулирует данный вопрос на основе издания подзаконных нормативных актов внутреннего пользования.

Уголовный кодекс квалифицирует «доходы, полученные преступным путем», только в качестве денежных средств, полученных от незаконного оборота наркотиков и наркотерроризма. Под «легализацией доходов, полученных преступным путем» понимаются любые операции с денежными средствами, полученными от незаконного оборота наркотиков и наркотерроризма, будь то покупка движимого и недвижимого имущества, перевод посредством финансовой системы денежных средств в другие страны, с целью сокрытия источника происхождения финансовых средств, их собственника и других фактов, нарушающих законодательство Перу. За данный вид преступления Уголовный кодекс предусматривает пожизненное заключение. Уголовный кодекс в данной редакции был принят в 1991г., однако случая осуждения по данной статье не было.

Уголовный кодекс Перу регламентирует только легализацию финансовых средств, полученных преступным путем, не касаясь проблемы легализации «активов» (движимого или недвижимого имущества, прав на данное имущество).

В 2002г. правительство оказывало все возрастающий нажим на коммерческие банки, пытаясь усилить госрегулирование их деятельности. Это касается попыток законодательно ограничить верхний предел кредитного процента и направить кредиты на развитие производства. Кредиты промышленности понизились на 6%, а кредитование торговли возросло на 4%. Коэффициент задолженности производственного сектора банковскому (отношение долгов к собственному капиталу) достигает в Перу 2,42 раза. При таких условиях вряд ли можно ожидать долгосрочных кредитов под низкие проценты. 80% указанной задолженности долларизировано, что обуславливает ее зависимость от мировой конъюнктуры процентных ставок. Основным объектом кредита становятся торговые компании, которые включают его стоимость в цену товара и возвращают заемные средства в относительно более короткие сроки. Позиция администрации поддерживается промышленниками, резко критикуется в банковских кругах и не находит достаточной поддержки в конгрессе Перу. Банки предлагают правительству восстановить цепочку платежей (заплатить свои долги), что улучшит финансовое положение заемщиков, повысит конкуренцию банков за перспективные объекты кредитования и приведет к понижению ставки процента по кредитным операциям.

Еще одним проблемным моментом является правительственный план создания Аграрного банка с госучастием для кредитования сельхозпроизводителей за счет бюджетных ресурсов под льготные проценты, что существенно сужает и без того ограниченную сферу кредитования для комбанков.

Правительство старается учитывать проблемы банковского сектора. Через ЦРБ решается вопрос о снижении норм обязательного резервирования. В условиях отсутствия в Перу экспортно-кредитного агентства ЦРБ гарантирует кредиты частных банков, выдаваемые на финансирование внешне-торговых операций в рамках ЛАИ, что снижает издержки и риски банковской системы и влияет на

понижение процентных ставок. На 2003г. правительством прогнозируется рост кредитной экспансии на 5-6% с упором на кредитование малых и средних предприятий.

Инвестиции

Соглашения о юридической стабильности. Законодательный Декрет №757 закрепляет положение, согласно которому национальные инвесторы или компании, в которых участвуют эти национальные инвесторы, в своем правовом статусе приравнены к иностранным инвесторам.

Гражданский кодекс (ст. 1357) определяет, что Соглашения о юридической стабильности, которые заключаются между национальным или иноинвестором, с одной стороны, и государством в лице его уполномоченных органов, с другой, регулируются гражданским законодательством. Соглашение о юридической стабильности заключается в виде контракта, но с юридической силой закона, что означает, что положения данного соглашения не могут быть изменены в одностороннем порядке ни государством, ни инвестором. Допускается внесение изменений в данное соглашение только по взаимному согласию сторон.

Соглашение о юридической стабильности регламентируют налоговый режим предприятий и компаний получателей инвестиций, допускается предоставление освобождения от уплаты определенных налогов для предприятий-реципиентов инвестиций на временной или постоянной основе, гарантируется право инвестора свободно перемещать финансовые средства за границу, осуществлять сделку по купле-продаже национальной и иностранной валюты по преференциальному курсу, нанимать персонал в необходимом количестве и др. Соглашения о юридической стабильности заключаются на срок до 10 лет и положения данного соглашения не могут меняться в одностороннем порядке ни одной из сторон.

Национальные и иноинвесторы уплачивают налог с прибыли плюс 2%. Заключить соглашение о юридической стабильности могут те инвесторы, которые принимают на себя обязательство инвестировать через финансовую систему Перу 10 млн.долл. для горнодобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей промышленности и 5 млн.долл. для др. отраслей (данное положение было введено Законом о регулировании соглашений о юридической стабильности №27342 от 6 сент. 2000г.).

За любым инвестором закрепляется право страхования внутри страны или за рубежом инвестиционных рисков. Госорганы, по требованию инвестора, оказывают содействие в страховании инвестиционных рисков через Многостороннюю комиссию по гарантиям инвестиций, а также через международные организации, членом которых является Перу.

Любые споры, возникающие между госорганами Перу и иностранным или частным инвестором по вопросам действия или применения Соглашения о юридической стабильности решаются посредством международного или национального арбитража.

Министерства и ведомства Перу являются координирующими органами по всем программам, направленным на содействие притоку иностранных инвестиций как в государственный, так и ча-

ственный сектора. Совместно с МИД отраслевые министерства выступают инициаторами начала переговоров по заключению соглашений «О взаимной защите капиталовложений» и «Об избежании двойного налогообложения». Госорганы всех уровней обязаны оказывать все необходимое содействие технического и информационного плана соответствующим министерствам в их работе по привлечению иностранных инвестиций. МИД через посольства в иностранных государствах, оказывает информационное и техническое содействие иноинвесторам, содействует повышению инвестиционной привлекательности страны за рубежом.

С 1993-2001гг. было подписано с иноинвесторами 343 соглашения о юридической стабильности, сумма обязательств по которым составляет 8501 млн.долл.

Частные инвестиции в госсектор. Закон о содействии частным инвестициям в госсектор, который был введен в действие Законодательным декретом №674 от 27 сент. 1991г., определяет формы притока частных инвестиций в предприятия госсектора: перевод полностью или частично акций и активов предприятий; увеличение уставного капитала; заключение контрактов об ассоциированном членстве, создание совместных предприятий, оказание услуг, концессия; продажа активов вследствие ликвидации предприятия.

Госорганами, осуществляющими работу в данной области, являются Комиссия по содействию притоку частных инвестиций, специальные комитеты. Члены Комиссии по содействию притоку частных инвестиций назначаются премьер-министром Перу и в своей деятельности данная комиссия подотчетна непосредственно президенту Республики.

Для целей финансового обеспечения деятельности Комиссии по содействию притоку частных инвестиций и специальных комитетов действует Фонд содействия притоку частных инвестиций, средства которого формируются из следующих источников: 2% от суммы продажи акций или активов госпредприятия; 2% от суммы, полученной вследствие ликвидации предприятия; внешние и внутренние заимствования; средства выделяемые центральным правительством; финансовые поступления от распоряжения собственными средствами; др. источники.

Комиссия по содействию притоку частных инвестиций: определяет форму реализации частных инвестиций в госпредприятия; в каждом конкретном случае разрабатывает и принимает План притока частных инвестиций в отдельное госпредприятие. План одобряется премьер-министром и министром отрасли, в которой функционирует данное госпредприятие.

Продажа акций госпредприятий осуществляется посредством торгов или через фондовую биржу. Комиссия по содействию притоку частных инвестиций может в отдельных случаях установить другую схему продажи акций, например, продажа доли или всего объема акций работникам данного госпредприятия или всем пользователям оказываемых конкретным предприятием услуг.

Торги на продажу акций организуются и проходят под контролем специальных комиссий. При организации торгов должны соблюдаться следующие условия: в каждом случае Комиссия по содей-

ствию притоку частных инвестиций определяют формы торгов, форму платежа, систему оценки представленных заявок; объявление об организации торгов публикуется в официальной правительственной газете «Эль Перуано» за 20 дней до торгов. Объявление должно содержать информацию о времени, дне и месте проведения торгов, а также общие требования к заявкам; заинтересованные стороны имеют полный доступ к информации о госпредприятии; прием заявок и подготовленной документации, а также принятие решения осуществляется под контролем нотариуса.

Продажа акций госпредприятия может осуществляться под обязательство покупателя произвести дополнительные инвестиции в форме и на условиях, определяемых Комиссией по притоку частных инвестиций. Комиссия определяет и стоимость объявленных к торгам акций. В случае отсутствия заявок со стороны инвесторов Комиссия по притоку частных инвестиций в срок, не превышающий 7 календарных дней, может созвать новые торги, где общая цена пакета акций может быть снижена до 15%. Комиссия вправе не созывать новые торги и принять решение о реализации акций госпредприятия путем продажи акций работникам предприятия. Аналогичным образом осуществляется продажа активов госпредприятия, включая продажу движимого или недвижимого имущества, прав.

Работники предприятия, основным акционером которого является государство, имеют преференциальное право покупки акций предприятия, на котором они работают, путем участия в торгах или покупки на прямую. В случае индивидуальной покупки акций объем пакета не может превышать объем социальных льгот, предоставляемых данному работнику. В случае коллективной покупки (минимум 75% работников предприятия) пакет акций не должен превышать 10% от общего пакета. Вышеуказанное положение не относится к работникам, работающим на контрактной основе.

Иноинвестиции в экономику Перу в 2002г. Негативное влияние на финансовую сферу экономики Перу оказало прекращение по политическим мотивам во II пол. 2002г. процесса приватизации. Иноинвестиции в экономику Перу в 2002г. составили 348 млн.долл. (692,51 млн.долл. – в 2001г.). В бюджете 2002г. сумма иноинвестиций оценивалась в 700 млн.долл. Вместе с другими финансовыми недочетами это привело к росту бюджетного дефицита, который составил 2,2% от ВВП.

Основные инвестиции в 2002г. были направлены в отрасли: телекоммуникации – 199 млн.долл., энергетика – 117 млн.долл., промышленность – 22 млн.долл., транспорт – 12 млн.долл. Основными странами-инвесторами были Голландия, Колумбия, Чили, Германия, Италия, Люксембург, Великобритания.

Среди основных инвестиционных компаний: Telefonica, Barrick Gold, Telecom Italia Mobile, Banque Sudamerid, Repsol YPF, Grupo Polar, Cabior, Marriot, Shoungang, Newmont Mining, Grupo Meco, Glencore у Manhattan Minerals. Обязательства по инвестированию средств в горнодобычу имеют компании Billiton Investment, Newmont Mining, Anglo American PLC Phelps Dodge, Grupo Mexico; нефтепереработку – Shell Occidental, Repsol YPF Peru; телекоммуникации – Telefonica, Telecom Italia Mobile, Millicom Peru, Nextel Inter-

national; транспорт — Consorcio Fraport-Bechtel; энергетику — Consorcio Pluspetrol-Hunt, Consorcio Techint-Hunt Oil-Pluspetrol-Sonatrach, Entergy Power, Petrotech, Acea, Impreglo, Transamerica Energy, Pseg Americas.

На дек. 2002г. общая сумма инвестиций оценивается в 11028 млн.долл. В 1987-93гг. основная часть инвестиций была направлена в горнодобычу, промышленность, финансовый сектор и торговлю. В 1994-2002гг. в следующие отрасли экономики были направлены основные инвестиционные вложения: телекоммуникации, энергетика, финансовый сектор, горнодобыча. Основными странами-инвесторами являются Испания (2443 млн.долл.), Великобритания (2400), США (1970), Голландия (1246), Чили (595).

Организация содействия притоку инвестиций («Проинверсион») является основной организацией, действующей в сфере инвестиций. В ее функции входит регулирование и контроль инвестиционных потоков, подготовка проектов нормативно-правовых документов, а также обеспечение благоприятного инвестиционного климата.

Работу с кредитами международных финансовых организаций и кредитами, представленными правительствами других стран, а также финансовой помощью иногосударств обеспечивает министерство экономики и финансов.

Перу может представлять интерес как место приложения капиталов для российских инвесторов. У правительства Перу существует программа приватизации, разработаны планы и предпринимаются меры с целью увеличения иноинвестиций. Основными объектами приватизации и приложения инвестиционных возможностей являются предприятия горнодобычи, нефтепереработки и транспорта. Хорошие перспективы имеет рыболовство, особенно аквакультура. В финансово-инвестиционной сфере успешно действует развитая сеть структур, среди которых можно отметить Финансовую корпорацию развития (Кофиде), призванную заниматься вопросами привлечения финансирования и распределения финансовых потоков под гарантии государства.

Для перуанской стороны интересны российские технологии в области выделения благородных металлов из отвалов и остатков, контроля выброса сернистых газов, очистки промышленных вод, загрязненных тяжелыми металлами («Гинцветмет»), технологии по получению цветных металлов без использования цианидов, безотходное получение свинца из руд с малым содержанием металла, восстановление благородных металлов из намывов и отвалов («Гинпроцветмет»).

Внешэкономсвязи

Товарооборот Перу в 2002г. составил 15114,2 млн.долл. (14305,3 млн.долл. - в 2001г.), при экспорте 7687,7 млн.долл. (7107,6 млн.долл.) и импорте — 7426,5 млн.долл. (7197,7 млн.долл.). Торговый баланс составил 261,2 млн.долл. (-90,1 млн.долл.).

В экспорте Перу преобладали товары традиционного экспорта — 5308,9 млн.долл. (69,1%); рыбопродукция — 892,3 млн.долл.; с/х продукция — 216,2 млн.долл.; продукция горнодобычи — 3734,4 млн.долл.; нефтепродукты — 466 млн.долл.

Экспорт товаров нетрадиционного экспорта составил 2265 млн.долл. (29,5%): с/х продукция —

554,2 млн.долл.; текстильные изделия — 676,4 млн.долл.; рыбопродукция — 163,7 млн.долл.; химпродукция — 260,7 млн.долл.; продукция металлообработки — 108,7 млн.долл.; металл — 161,3 млн.долл.; др. товары — 339,9 млн.долл.

Поступления от предоставленных прав на лов рыбных ресурсов оцениваются в 39 млн.долл., др. разрешения — 74,8 млн.долл.

В импорте Перу преобладали сырьевые товары — 3761 млн.долл., машинотехническая продукция — 1843,4 млн.долл., потребтовары — 1744,8 млн.долл.

Структура внешнеторгового товарооборота Перу, в млн.долл.

ТН ВЭД	Экспорт	Импорт	Сальдо
01-24 Продтовары и с/х сырье	1826	1024	802
25-27 Минеральные продукты	1591	1067	524
28-40 Химпродукция	253	1526	- 1273
41-43 Кожсырье и изделия	21	18	3
44-49 Древесина и бумизделия	166	347	- 181
50-67 Текстиль и обувь	685	404	281
71 Драгоценности и металлы	1808,7	5	1803,7
72-83 Металлы и изделия	1178	599	579
84-90 Машин, оборуд., трансп. ср-ва	94	2176,5	-2082,5
68-70 (91-97) Др. товары	65	260	-195
Всего	7687,7	7426,5	261,2

Товарооборот со странами Европейского союза. Составил в 2002г. 2922 млн.долл. (рост 3,2%). Сальдо торгового баланса — 1003,4 млн.долл. Экспорт Перу — 1962,7 млн.долл. (рост 6,9%). Рост экспортных поставок вызван увеличением закупок европейскими странами золота в Перу, прежде всего Великобританией (экспорт Перу -874,5 млн.долл., 81,1% — золото). В 2002г. вырос экспорт концентратов цветных металлов, прежде всего концентрата цинка, на 7,6% (Германия, Испания), общий объем которых в экспорте — 81,2%.

В 2002г. вырос экспорт товаров нетрадиционного экспорта в ЕС: с/х продукция — спаржа, фасоль, манго (208,6 млн.долл., рост 19%), текстильные изделия (88,2 млн.долл., рост 2%), продукция химпрома (29,1 млн.долл., рост 14%). Отмечено уменьшение поставок продукции рыболовной отрасли за счет снижения экспорта рыбного филе на рынок Германии (-20,7%).

Импорт товаров из стран ЕС составил в 2002г. 959,3 млн.долл. (-3,7%). Основные закупки осуществлялись в Германии (24%): машино-техническая продукция, медпрепараты, телекоммуникационное оборудование. 17,2% импорта осуществлялось из Испании (книги, телефоны сотовой связи, запчасти для телекоммуникационного оборудования).

На 18,3% (375,9 млн.долл.) сократились поставки из стран ЕС машино-технического оборудования, что объясняется завершением работ испанской компанией Telefonica по строительству основных узлов сотовой и телефонной связи.

Объем импорта товаров сырьевой группы составил 377 млн.долл. (рост 11,4%), что было вызвано увеличением закупок сырья для целлюлозно-бумажной промышленности, металлургии.

Товарооборот со странами Меркосур. Составил в 2002г. 1159 млн.долл. (рост 24,9%). Отрицательное сальдо торгового баланса составило 945,7 млн.долл.

В 2002г. экспорт Перу в страны Меркосур сократился на 15,9% и составил 213 млн.долл. Основные экспортные поставки осуществлялись в Бразилию (91,2%). Среди основных товаров экс-

порта в Бразилию – серебро (54,3 млн.долл.), концентрат цинка (42,3 млн.долл.), катоды (22 млн.долл.).

Импортные закупки в странах Меркосур составили в 2002г. 1158,7 млн.долл. (рост импорта из Бразилии – 49,9% и Аргентины – 32,4%). Импорт Перу из Аргентины составил 598 млн.долл. Основными продуктами перуанского импорта из Аргентины были: нефтепродукты – 93,7 млн.долл., кукуруза – 82,5 млн.долл., соя – 74,5 млн.долл., пшеница – 57,5 млн.долл., отходы от производства масла – 39,9 млн.долл., трубы – 32,1 млн.долл.

Импорт Перу из Бразилии составил 489 млн.долл. и состоял из: трубы – 79,8 млн.долл., телевизоры – 20,2 млн.долл., другие товары – 14,7 млн.долл.

Из Парагвая импортировалось соевое масло – 52,4 млн.долл., Уругвая – рис (9,5 млн.долл.), медицинские препараты (2,5 млн.долл.).

Товарооборот со странами Андского сообщества. Составил в 2002г. 1602 млн.долл. (рост 1,4%). Отрицательное сальдо торгового баланса – 702 млн.долларов.

Экспорт Перу в 2002г. в страны Андского сообщества сократился на 3,8% и составил 500,2 млн.долл. Основные экспортные поставки (31,5%) осуществлялись в Колумбию. Основными товарами экспорта Перу были: медный концентрат – 26,7 млн.долл., концентрат цинка – 12,9 млн.долл., катоды – 8 млн.долл., др. товары – 6,5 млн.долл.

27,7% экспортных поставок осуществлялись в Эквадор: изделия из стекла – 12,4 млн.долл., катоды – 5,7 млн.долл., продукция нефтехимической промышленности – 5,1 млн.долл.

Экспорт перуанских товаров в Венесуэлу составил 113,9 млн.долл. в Боливию – 90,3 млн.долл.

Импорт товаров стран Андского сообщества увеличился на 3,8% и составил 1202,2 млн.долл. Основные импортные закупки осуществлялись в Колумбии – 455,2 млн.долл. Основными импортными товарами были: продукция нефтяной промышленности – 106,3 млн.долл., сахарный тростник – 19,8 млн.долл., продукция химпрома – 15,8 млн.долл.

Импорт их Эквадора составил 441 млн.долл. (пропан – 20,5 млн.долл., кухонные плиты – 5,7 млн.долл.), из Венесуэлы – 245 млн.долл. (продукты нефтепереработки – 73,9 млн.долл.), Боливии – 61 млн.долл. (соя – 23,1 млн.долл., молоко – 5,6 млн.долл.).

Товарооборот со странами АТЭС. Составил в 2002г. 7597,9 млн.долл. Сальдо торгового баланса – 198,3 млн.долл.

Экспорт перуанских товаров в 2002г. в страны АТЭС составил 3898,1 млн.долл. (рост 9,9%). Основные экспортные поставки осуществлялись в США (50%), Китай (15,3% – рыбная мука, концентрат меди), Япония (9,8% – рыбная мука, концентрат меди).

В 2002г. поставки товаров традиционного экспорта составили 61,5%. Рост экспорта составил 18,3%, что обусловлено увеличением продаж золота, концентрата меди и цинка. На 7% увеличился экспорт с/х продукции (спаржа – 78 млн.долл., фрукты – 43 млн.долл.) и продукции нефтеперерабатывающей отрасли (21,7%). Импорт Перу из стран АТЭС составил в 2002г. 3 699,8 млн.долл. (-3,8%).

Сокращение импорта обусловлено снижением закупок машино-технической продукции на 10,7% за счет увеличения поставок из стран Европейского Союза. Из стран АТЭС импортируется промоборудования, компьютерная техника США, Япония, Канада). На 4% снизились закупки зерна (США, Канада).

Антидемпинг

Нацинститут защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности является независимым органом исполнительной власти занимающийся вопросами защиты внутреннего рынка Перу.

С момента учреждения данного Института (1992г. было принято положительное решение о введении антидемпинговых пошлин против 19 компаний и фирм 8 стран на следующие товары: Аргентина – растительные масла; КНДР – изделия из хлопка, счетчики воды, обувь, электрические счетчики, доски для серфинга, автошины, замки железные, столовые приборы; Чили – стальные шары, пластиковые и бумажные стаканы, алюминиевые трубы; Индонезия – обувь; Мексика – рис, глюкоза; **Россия** – холоднокатаный и горячекатаный металлопрокат; Тайвань – обувь, доски для серфинга; Украина – холоднокатаный и горячекатаный металлопрокат.

С 1992г. в Национальный институт защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности было подано 73 иска о начале антидемпинговых расследований. Из них принято к рассмотрению 53.

Проводится 11 расследований на предмет введение антидемпинговых пошлин и 1 расследования по субсидированию против компаний и фирм следующих стран: КНДР, Пакистан – одежда из полиэстера; Казахстан, Румыния – горячекатаный металлопрокат; Казахстан, Россия, Украина – холоднокатаный металлопрокат; Россия, Казахстан – гальванизированный металлопрокат; Чили – гипс, прохладительные напитки; Индонезия – обувь; ЕС – растительные масла; Аргентина – рис.

С 1999г. ведется 3 расследования о введении защитных мер на различные товарные номенклатуры холоднокатаного и горячекатаного металлопроката, произведенного в Казахстане, Украине и России. Решение не принято. Национальный институт защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности еще ни разу не принимал решение о введении защитных мер.

Случаев применения мер в отношении услуг и поставщиков услуг также отмечено не было.

Деятельность Национального института защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности регламентируется Верховным декретом №133-91-ЕФ. Данный законодательный акт устанавливает процедуру проведения антидемпинговых расследований, расследований по выявлению фактов субсидирования другой стороной определенных отраслей промышленности и с целью наложения защитных мер, порядок рассмотрения исков, процедуру апелляции.

Для начала проведения антидемпингового расследования или расследования по выявлению фактов субсидирования заинтересованная перуанская компания-производитель должна представить в Нацинститут следующие документы: учредительные документы перуанской компании; пол-

ное описание продукта или товара, реализация которого, по мнению истца, осуществляется по демпинговым ценам или в отношении которого иностранное государство применяет субсидирование; информацию по иностранной компании-производителю данного вида продукта, а также по компании-экспортеру; доказательства принадлежности данной компании определенной стране; информацию по перуанским компаниям-импортерам; доказательства того, что иностранная компания-производитель продает этот же продукт на внутреннем рынке или на рынках других стран по более высоким ценам; данные по объемам импорта данного вида товара за последнее время; доказательства влияния импорта данного вида товара на формирование цены на внутреннем рынке; анализ влияния импорта данного товара в целом на соответствующую отрасль перуанской промышленности; другие документы, которые Национальный институт защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности сочтет необходимыми.

Национальный институт 6 мес. изучает доказательства, представленные перуанской компанией или группой компаний, рассматривает аргументы иностранной компании-производителя, которые излагаются в форме вопросника, направляемого Национальным институтом. В случае доказательства перуанской компанией большой доли ущерба для национальной промышленности в связи с импортом определенного вида продукции, Национальный институт защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности может принять решение о введении на время расследования временных антидемпинговых или компенсационных пошлин.

Если проведение расследования признается целесообразным, все материалы передаются в Комиссию по демпингам и субсидиям, которая является составной частью Национального института защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности. Вышеупомянутая комиссия обязана в срок, не превышающий 12 мес., провести специальное расследование и передать все материалы в межминистерский комитет, который выносит решение о введении защитных мер. В состав межминистерского комитета входят: министр экономики и финансов, министр промышленности, туризма, интеграции и международных торговых переговоров и, в случае необходимости, эксперт, кандидатура которого утверждается двумя министрами. Срок рассмотрения материалов в межминистерском комитете не регламентируется законодательством Перу.

Национальный институт защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности 6 мая 2002г. принял Резолюцию №020-2002CDS, согласно которой начато расследование возможного демпинга холоднокатаного металлопроката российского производства, и 2 сент. 2002г. одобрена Резолюция №049-2002CDS о начале расследования возможного демпинга гальванизированных бобин и листов из России.

Перуанская сторона применяет антидемпинговые пошлины на импорт определенного вида продукции в целом из России, а не производства конкретного российского завода, что противоречит нормам и требованиям Всемирной торговой организации. В свете недавнего признания США и странами ЕС рыночного характера российской экономики применение антидемпинговых пошлин против поставок российского металлопроката

в Перу на дискриминационной основе должно быть оспорено.

Российские заводы не участвуют в антидемпинговых расследованиях, неоднократно направляемые вопросники Национального института защиты конкуренции и охраны интеллектуальной собственности Перу, на основании которых делается заключение о стоимости производимой в России продукции, остались без ответа. Такое отношение российских производителей металлопроката к вопросу проводимых против выпускаемой ими продукции антидемпинговых расследований во многом является причиной негативного отношения властей Перу к российским заводам.

На импорт в Перу металлопроката розпроизводства действуют следующие антидемпинговые пошлины (Резолюции 0284-2001/TDS-Indecopi).

ТН ВЭД	Ширина	Антид. пошлина	Состояние
7208.25.10			Контроль
7208.25.20	a=<1220 мм		
	a>1220 мм		
	a=<1500 мм	40,26%	
	a>1500 мм	-	Контроль
7208.26.00	a=<1220 мм		
	a>1220 мм		
	a=<1500 мм	56,09%	
	a>1500 мм	-	Контроль
7208.27.00	a=<220 мм		
	a>1220 мм		
	a=<1500мм	52,15%	
	a>1500 мм	-	Контроль
7208.36.00			Контроль
7208.37.00	a=<1220 мм		
	a=<1220 мм		
	a=<1500 мм	40,26%	
	a>1500 мм	-	Контроль
7208.38.00	a=<1220 мм		
	a>1220 мм		
	a=<1500мм	56,09%	
	a>1500 мм	-	Контроль
7208.39.00	a=<1220 мм		
	a>1220 мм		
	a=<1500мм	52,15%	
	a>1500 мм	-	Контроль
7208.51.10	a=<2400 мм	40,45%	
	a>2400 мм	-	Контроль
7208.51.20	a=<2400 мм	40,45%	
	a>2400 мм	-	Контроль
7208.52.00	a=<2400 мм	40,45%	
	a>2400 мм	-	Контроль
7208.53.00	a=<2400 мм	40,45%	
	a>2400 мм	-	Контроль
7208.54.00	a=<2400 мм	40,45%	Контроль
	a>2400 мм	-	Контроль
7208.90.00			-
7209.16.00			-
7209.17.00			Контроль
7209.18.10			-
7209.18.20			-

Под пунктом «Контроль» понимается отслеживание Национальным институтом по защите конкуренции и охране интеллектуальной собственности совместно с таможенными органами Перу поставок из России данного товара и анализ влияния данных поставок на внутренний рынок на предмет применения новых пошлин.

7208.25.10, 7208.25.20, 7208.26.00, 7208.27.00, 7208.36.00, 7208.37.00, 7208.38.00, 7208.39.00 – горячекатаный прокат в бобинах.

37208.51.10, 7208.51.20, 7208.52.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 720890.00 — горячекатаный листовой прокат.

47209.16.00, 7209.17.00, 7209.18.10, 7209.18.20 — холоднокатаный прокат в бобинах.

Таможня

В рамках реализации одобренной правительством Перу двухлетней программы по полной отмене ввозных таможенных пошлин на машинотехническую продукцию в сент. 2002г. Конгрессом Перу был принят Законодательный декрет №047, согласно которому были снижены с 7% до 4% пошлины на 178 позиций товарной номенклатуры.

Таможенные пошлины были снижены на следующие группы товаров: паровые котлы и запчасти к ним; конденсаторы к паровому оборудованию; центрифуги для целлюлозно-бумажной промышленности и сельского хозяйства; воздушные, масляные и газовые фильтры; печи для обжига; сушильные аппараты; сеялки и культиваторы; тракторная техника; оборудование и запчасти к нему для текстильной промышленности (30 наименований); оборудование для обувной промышленности; станки для обработки древесины; металлообрабатывающие станки и запчасти к ним; электрогенератор. Декрет затронул машинотехническую продукцию для текстильной, лесоперерабатывающей, металлообрабатывающей отраслей промышленности и сельского хозяйства. Данное обстоятельство объясняется тем фактом, что в авг. 2002г. конгрессом США был принят Закон о предоставлении таможенных льгот Андским странам и борьбе с производством и распространением наркотиков (АТРА), который устанавливает квоту на беспошлинный ввоз на территорию США 6300 позиций товарной номенклатуры. Правительство Перу намерено направить все силы именно на развитие указанных отраслей промышленности для увеличения своего экспорта в США.

Уменьшение таможенных пошлин наряду с общим снижением собираемости налогов неизбежно повлечет увеличение бюджетного дефицита и вызовет необходимость прибегнуть к дополнительным государственным заимствованиям.

2 авг. 2002г. конгресс США продлил срок действия закона о предоставлении таможенных льгот Андским странам и борьбе с производством и распространением наркотиков (АТРА), который распространяется на Перу, Колумбию, Эквадор и Боливию. Закон о предоставлении таможенных льгот будет действовать до 31 дек. 2006г., когда, согласно одобренной всеми странами Латинской Америки программе, вступит в силу Межамериканская зона свободной торговли (ALCA).

Первоначальный вариант АТРА был принят в 1991г. американскими парламентариями как своего рода десятилетняя программа, основной целью которой являлось поощрение государств, которые предпринимают действенные шаги в направлении борьбы с наркобизнесом. Предусматривалось предоставление определенной квоты Андским странам для беспошлинного ввоза в США продукции легпрома (тканей из натурального волокна). В дальнейшем номенклатура изделий неоднократно расширялась по просьбе бенефициантов.

В нынешнем тексте закона установлена квота в 2% для четырех государств Андского сообщества на беспошлинный ввоз тканей, что составляет 300

млн.кв.м. Разрешен импорт полотна не только из натуральных волокон, но и акрилового и нейлонового. Существенно расширен (6000 наименований) список изделий подпадающих под действие АТРА. В него были включены нефть и ее производные, изделия из кожи, обувь, часы и запасные части к ним, отдельные виды продуктов питания (спаржа).

Подобный шаг со стороны США позволит оживить местный рынок, обеспечит приток новых инвестиций, который оценивается в 4 млрд.долл., создаст дополнительные рабочие места в ведущих отраслях промышленности Перу и других странах Андского сообщества и облегчит решение целого ряда социальных и экономических проблем.

Полноценное функционирование вышеуказанного закона во многом зависит от выполнения Перу, Эквадором, Колумбией и Боливией семи обязательных политических условий, а также дополнительных двенадцати, выполнение которых было бы желательно с их стороны. В итоговом тексте АТРА на это сделана прямая ссылка. Действие указанного законодательного акта может быть в любой момент приостановлено в отношении того государства, которое допустит: приход к власти режима коммунистического толка; национализацию, экспроприацию, захват или установление контроля над собственностью американских компаний; не признает умышленную или сделанную без злого умысла судебную ошибку в отношении одного или нескольких граждан США; наличие со стороны страны или блока стран режима наибольшего благоприятствования в торговле или аналогичного рода льгот, которые могут ущемить интересы США; нарушение со стороны властных структур авторского права; отсутствие договора об экстрадиции граждан США; отсутствие соответствующего международным стандартам трудового законодательства.

Вышеуказанные государства продолжают активное сотрудничество с США в борьбе с незаконным распространением наркотиков и терроризмом в рамках американской стратегии, а также будут принимать соответствующие меры в пределах своих национальных территорий. В новую редакцию закона было внесено изменение, согласно которому президент США уполномочивается расширять список стран, подпадающих под действие АТРА.

Структура экспорта текстильных изделий в США странами Андского сообщества, в %

	Джинсы	Платья	Куртки	Брюки	Майки	Юбки
Колумбия	82,46	70,15	77,35	74,37	14,83	88,77
Перу	7,17	27,20	10,25	16,53	77,46	10,59
Эквадор	3,33	2,53	10,78	7,97	3,42	0,62
Боливия	0,04	0,12	1,62	1,13	4,30	0,62
Всего	100	100	100	100	100	100

Источник: данные таможенной статистики США

По мнению Ассоциации экспортеров Перу (ADEX) секторами экономики, которые в наибольшей степени выиграют от принятия данного закона, будут: текстильная промышленность, сельское хозяйство, ювелирная промышленность, лесопереработка. Ожидается, что общий экспорт Перу вырастет в 2002г. на 7,7-8,8% по сравнению с 2001г. В случае принятия правительством пакета экономических мер в поддержку экспорта, прогнозы составляют 10%. Данная правительственная программа призвана прежде всего сократить расходы по организации снабжения и перевозок. Рас-

ходы на данные услуги составляют 30% от экспортной стоимости товара, в то время как аналогичные услуги в Аргентине стоят на 26% дешевле, в Бразилии – на 24%, в Мексике – на 19%, в Чили – на 14%.

Закон о предоставлении таможенных льгот имеет одной из целей наращивание объемов производства и создание новых рабочих мест. Создание одного рабочего места стоит 15 тыс.долл. Правительство Перу объявило о планах по созданию 200 тыс. рабочих мест в текстильной промышленности, необходимость в инвестициях только в данный сектор экономики составляет 3 млрд.долл., что является более чем труднодостижимой целью.

Ситуация осложняется тем, что 40% производственного оборудования в Перу является устаревшим, либо работающим на неполную мощность. Правительство Перу установило двухлетний срок на реализацию программы по полной отмене ввозных таможенных пошлин на машинотехническую продукцию (пошлина составляет 7%). Программу планируется осуществить в два этапа: первый этап – снижение пошлины до 3,5%, второй этап – полная отмена ввозных пошлин на данный вид продукции. Казначейство Перу уже сейчас заявило о том, что данная программа неизбежно вызовет еще больший дефицит госбюджета и необходимость реализации госзаймов.

В США действует система господдержки производителей хлопка. Субсидии составляют 30% от таможенной стоимости товара, что делает отдельные перуанские изделия неконкурентоспособными на рынке США.

Глобализация

В Перу, с ограниченным внутренним рынком (26 млн. чел.) и низкой покупательной способностью (1200 долл. среднегодовой доход на душу населения) экспорт является главным источником валютных поступлений и выступает как основа устойчивого экономического развития. В Перу указанная экономическая доминанта опирается на наличие ресурсной базы (минеральное и биологическое сырье), что обуславливает соответствующую направленность перуанского экспорта. Ставя перед собой планы по активизации экономики, борьбе с бедностью, новая перуанская администрация учитывает значение экспортного фактора и выдвигает цель увеличить объем продаж своих товаров зарубежным партнерам в 2 раза в течение ближайших пяти лет (с 250 до 500 долл. в расчете на душу населения). Всемирной поддержке и продвижению национальных товаров на внешние рынки уделяется первостепенное внимание, как в правительственных, так и в предпринимательских кругах. Реализацией внешнеторговой политики занимается министерство внешней торговли и туризма Перу.

Всемирная торговая организация. С 1995г. Перу вошла в состав ВТО. В рамках ВТО Перу поддерживает идею выработки дифференцированного подхода к стране в зависимости от уровня экономического развития. Выступает за отмену с/х субсидий развитыми странами и за скорейшее начало нового раунда переговоров ВТО, дальнейшую либерализацию мировой торговли (за либерализацию авиаперевозок, политика «открытого неба», при соблюдении определенного баланса между торговлей и инвестициями).

Перу является членом рабочей группы по присоединению России к ВТО. В 2000г. начаты российско-перуанские переговоры по доступу товаров на рынки наших стран. Наблюдается совпадение позиций сторон по большинству товаров. Перуанская сторона настаивает на нулевых импортных пошлинах на следующие товары: цитрусовые, смолы, бальзамы, экстракты, руды и концентраты цветных металлов и изделия из них, струнные музыкальные инструменты. Учитывая достаточно высокую степень конструктивизма в подходе Перу к переговорам с Россией по доступу товаров на рынок можно ожидать подписание двустороннего Протокола в ходе очередного заседания Рабочей группы по присоединению России к ВТО.

Евросоюз. Помимо нулевых ввозных таможенных пошлин на продукты сырьевой группы действующей Генеральной системы преференций, в 1990г. ЕС предоставил всем странам Андского Сообщества специальный режим таможенных преференций в качестве поддержки их усилий в борьбе с производством и распространением наркотиков. 90% всех экспортных перуанских поставок в ЕС осуществляется без уплаты таможенных пошлин.

Андское сообщество. 14 окт. 2002г. в г.Лима начала свою работу Комиссия Андского Сообщества, основной целью которой является начало работы по практическому согласованию единых для стран-членов АС ввозных таможенных пошлин на все позиции товарной номенклатуры. В работе данной Комиссии принимают участие министры экономики и финансов, иностранных дел и сельского хозяйства Боливии, Эквадора, Колумбии, Венесуэлы и Перу.

Ставки единых ввозных таможенных пошлин были утверждены Решением №370 Андского Сообщества в нояб. 1994г. после двухлетних переговоров. Решение АС было впоследствии одобрено законодательными органами всех стран-членов за исключением Перу. Несмотря на это, правительство Перу выполняет обязательства в рамках своего членства в АС.

1 фев. 1995г. вышеуказанные ставки единых ввозных таможенных пошлин вступили в силу. Решением АС №370 предусмотрено 4 уровня ставок: 5%, 10%, 15%, 20%. Применение данных ставок к конкретным группам товаров оставалось на усмотрение соответствующих органов государственной власти стран-членов АС. Допускался ряд исключений для наименее развитых стран – Боливии и Эквадора. Средний уровень пошлин в 2001г. составлял в Боливии – 9,6%, в Колумбии – 11,6%, в Эквадоре – 11,2%, в Перу – 11,6%, в Венесуэле – 11,9%.

С целью усиления интеграционных процессов и создания общего рынка к дек. 2005г. 30 янв. 2002г. в г.Санта-Крус президентами стран Андского сообщества была подписана Декларация об обязательном введении к дек. 2003г. единых ввозных таможенных пошлин на все позиции товарной номенклатуры. Была закреплена новая структура пошлин: 0%, 5%, 10%, 20%. Боливии разрешено не применять ввозную таможенную пошлину в 20%. Была достигнута договоренность изучить вопрос введения дополнительного уровня пошлин в 15%.

На 21 окт. 2002г. Комиссией Андского сообщества согласовано 4170 позиций товарной номенклатуры из 6775 действующих. Результатом данного

согласования стало обязательство Перу поднять ввозные таможенные пошлины на 584 позиций товарной номенклатуры с действующих 12% до 20%. В данную группу входят: электрические приборы (телевизоры, микроволновые печи), изделия из пластика, велосипеды, мотоциклы, тракторы.

Стороны не пришли к единому мнению относительно необходимости введения таможенной пошлины в 15%. Боливия, Колумбия, Эквадор и Венесуэла настаивают на применении данной ставки на большую часть оставшихся не согласованных 2605 позиций товарной номенклатуры.

Все большее число ведущих перуанских компаний, общественных и коммерческих ассоциаций и объединений выступает за выход из состава Андского сообщества, указывая в качестве причины те неблагоприятные последствия для экономики Перу, которые могут возникнуть в связи с резким повышением ввозных таможенных пошлин. В качестве примеров приводятся Мексика и Чили, которые пошли по пути заключения двусторонних торговых соглашений со странами латиноамериканского региона. Подтверждением данной точки зрения служит также тот факт, что 9,3% экспорта Перу идет в страны АС, в то время как у Колумбии данный показатель составляет 47%, у Венесуэлы — 22%, у Эквадора — 13,5%. Относительно создания Американской зоны свободной торговли противники членства в АС говорят, что само создание подобного рода экономической зоны после выборов в Бразилии может быть отложено на неопределенный срок в течение которого правительство Перу будет иметь возможность обсудить условия членства Перу с наибольшей выгодой.

Правительство Перу основную выгоду от членства в АС видит в скором начале переговоров по созданию Американской зоны свободной торговли. По заявлению многих министров сложившаяся экономическая и политическая ситуация в Перу не позволит иметь сильные позиции на переговорном процессе, что означает вступление в Межамериканскую зону свободной торговли на условиях США. Единственным выходом представляется вступление в рамках экономического блока, т.е. Андского сообщества, а не самостоятельно.

Маловероятно ожидать выхода Перу из состава АС и самостоятельное ведение переговоров о вступлении в Межамериканскую зону свободной торговли. Правительство Перу намерено предпринять все усилия для введения минимально возможных ввозных таможенных пошлин на оставшиеся 2605 позиции товарной номенклатуры.

Перуанская сторона поддерживает курс на завершение интеграции АС-Меркосур указывая, что согласование освобождаемых для взаимной торговли товарных позиций и решение других технических вопросов (включая особый преференциальный режим для Эквадора и Парагвая как наименее развитых стран двух группировок) возможно и на последующем этапе. Перуанская сторона считает, что, объединив усилия двух южноамериканских интеграционных группировок, легче будет получить уступки от США в переговорах по созданию МАЗСТ, например, добиваться отмены или ограничения сельскохозяйственных субсидий.

Межамериканская зона свободной торговли. Рассчитывая на то что, предстоящее вхождение в МАЗСТ принесет значительные преимущества,

государства Андского сообщества опасаются, что в условиях подразумеваемой в рамках новой структуры отмены защитных механизмов их промышленность будет не в состоянии конкурировать с товарами более развитых стран — членом зоны свободной торговли.

В сообществе также проявляется озабоченность, что даже при беспошлинной торговле в МАЗСТ товары стран группировки не смогут получить свободный доступ на североамериканский континент из-за специфических норм конкуренции, требований по сертификации и т.д., а аграрная продукция при сохранении с/х субсидий в США будет вытеснена с традиционных рынков в Латинской Америке.

При сложившихся условиях в генсекретариате Сообщества наметилось понимание того, что выходом может стать качественное углубление субрегиональной интеграции на принципах открытого регионализма. Выдвинута задача максимум до начала 2005г. создать андский общий рынок, предусматривающий свободное перемещение не только товаров (как в МАЗСТ), но и капиталов, услуг и людских ресурсов. Главная цель — войти в новое объединение, сохраняя при этом внутренние интеграционные преимущества: специализацию промышленной продукции и как можно более широкую диверсификацию нетрадиционных экспортных товаров. Особо подчеркивается необходимость совместных усилий в развитии инфраструктуры.

На этой основе можно добиться уступок по отмене субсидирования сельского хозяйства в США, специального режима защиты местной промышленности на определенный срок, а также отсрочки и постепенного режима открытия собственных рынков.

С целью получения дополнительных преимуществ на переговорах по МАЗСТ страны АС рассчитывают до ее создания успеть продвинуться в подписании договора о свободной торговле с ЕС (как это сделала Мексика перед вступлением в НАФТА), используя для этого председательство Испании в Европейском Сообществе.

Форум «Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС). Объектом повышенного внимания перуанской торговой дипломатии являются страны АТЭС. На них в совокупности приходится 54% внешней торговли Перу, половину из них это торговля с США, в то время как Японии остается всего 4,9%, Китаю — 4,1%, Южной Корее — 2,4%. Новая перуанская администрация ставит цель переориентировать свои связи внутри АТЭС в сторону большего развития отношений с азиатско-тихоокеанскими странами, с Сингапуром, Австралией будут прорабатываться соглашения об экономической взаимодополняемости.

Все большее внимание в Перу уделяется России. РФ рассматривается перуанским министерством внешней торговли как огромный рынок сбыта своей продукции. Перуанская сторона неоднократно высказывала интерес в возобновлении переговорного процесса с целью заключения Торгового соглашения между нашими странами.

Япония. Согласно действующему Соглашению между правительствами Перу и Японии ряд с/х товаров, товаров горнодобычи, рыбпродукты не облагаются пошлинами при ввозе на территорию Японии.

Чили. В 1998г. было подписано Соглашение между правительствами Перу и Чили об экономической взаимодополняемости, согласно которому стороны на взаимной основе отменяют в двусторонней торговле взимание любых таможенных пошлин или любых других платежей.

Мексика. С 1998г. ведутся переговоры о подписании Соглашения о свободной торговле, которое, наряду со снятием любых барьеров в двусторонней торговле товарами, должно регулировать вопросы защиты интеллектуальной собственности, инвестиций, государственных закупок. До настоящего времени стороны не согласовали всех положений Соглашения.

Связи с Францией

Нынешнее перуанское руководство придает важное значение связям с Францией и с удовлетворением воспринимает наметившуюся в них динамику. Здесь не забыли поддержку этой страной усилий демократических сил по продвижению процесса политических преобразований, активно осуществляющуюся через французское посольство начиная еще с завершающего этапа правления А.Фухимори.

В «постфухимористский» период значительно оживился делегационный обмен: в Перу побывал статс-секретарь по вопросам международного сотрудничества МИД Франции Ш.Жослен (январь-февраль 2001г.), представительная парламентская делегация и группы авторитетных деловых людей, а в июне-июле Париж посетил А.Толедо (тогда в качестве избранного президента). Главное внимание стороны уделяют торгово-экономической составляющей. Планируют наращивать товарооборот, объем которого их явно не удовлетворяет — в 2001г. 220 млн.долл. с положительным для Перу сальдо. Основой французского импорта является продукция горнодобычи (70%), а остальное приходится на продукты питания и традиционные товары. Экспортируются сюда различные машины и оборудование, изделия химической и металлообрабатывающей отраслей, бытовая техника.

Париж занимает девятое место по размеру инвестиций в местную экономику (129 млн.долл.). Интерес у бизнесменов вызывают сейчас разработка газового месторождения Камисеа (со стороны крупного концерна Totalfine Elf), проекты в сфере энергетики (гидроэлектростанция El Platanal), агроиндустрии, туризма, горнорудной и текстильной промышленности, телекоммуникаций, а также строительство трубопровода Перу-Эквадор и сооружение линии скоростного общественного транспорта в Лиме.

Определенные средства выделяются в качестве экономической и гуманитарной помощи — 40 млн.долл. предоставлено недавно на соцпрограммы (борьба с бедностью и создание новых рабочих мест), 90 млн.долл. поступило на ликвидацию последствий землетрясения в 2001г. в южных районах страны. Достигнута принципиальная договоренность о возможности рефинансирования 50% задолженности Перу в инвестиционные проекты по развитию местной экономики.

В культурной жизни значительным событием стала перуанская выставка в Париже (март 2002г.), на которой было представлено творчество коренного индейского населения, проживающего в районах Анд и Амазонии.

Французы предпринимают некоторые шаги в сфере ВТС: заметны попытки продвижения на местный рынок авиатехники (в первую очередь вертолетов). Наличие у перуанских ВВС эскадрильи самолетов «Мираж» и вертолетной техники оставляет на повестке дня их сервисное обслуживание и закупку запчастей, а возможно, и модернизацию (машины — в основном выпуска 70гг.).

ПОЛЬША

ВТО, ЕБРР и МБРР

Участие в международных экономических и финансовых организациях. 2002г. характеризовался широким участием Польши в международных экономических и финансовых организациях и соглашениях. Это было характерно для участия в ВТО.

В соответствии с положениями ВТО происходит либерализация торговли Польши с зарубежными странами. Речь идет о сокращении уровня тарифной защиты. Снижение пошлин в рамках ВТО касается конвенциональных ставок. Процесс либерализации тарифного регулирования внешней торговли Польши не происходит пассивно, особенно в вопросах защиты внутреннего рынка от чрезмерного импорта или демпинга. Этим обстоятельством объясняется применение защитных мер, которые вместе с тем должны соответствовать обязательствам Польши по другим международным соглашениям.

Польша заинтересована в усилении своих позиций на российском рынке, в связи с чем Варшава неоднократно официально и неофициально подчеркивала, что с точки зрения экономических интересов Польши особенно важно, когда и на каких условиях Россия вступит в ВТО. Польский интерес состоит не только в активизации взаимного товарооборота, но и во **включении его в систему регулирования международной торговли**, что должно повысить надежность и безопасность российско-польской торговли. Одним из приоритетов Польши в ВТО стала поддержка присоединения России к этой организации.

К другим значимым международным организациям с возросшей активностью участия Польши в них следует отнести: Организацию экономического сотрудничества и развития, Международный валютный фонд (Польша была одним из его государств-учредителей), группу Всемирного банка (Международный банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация, Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций), Европейский банк реконструкции и развития (являлась одной из стран-учредительниц), Банк развития Совета Европы, Европейский инвестиционный банк, Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (была инициатором создания Вышеградской группы).

За членство в международных организациях экономического профиля Польша ежегодно платит 4 млн.долл. Самые большие взносы приходятся на МВФ и организации группы ВБ. **Активность сопровождается возрастающим притоком иностранного капитала в польскую экономику.**

Доступ к международным финансовым средствам Польша получает не только благодаря членству в таких крупных финансовых институтах, как

МБРР, МФ, ЕБРР, которые способствуют привлечению инвестиций в РП, — но и благодаря участию в менее масштабных международных организациях и программах (таких как Всемирная продовольственная программа).

На протяжении ряда лет Польша была самым крупным получателем кредитов ЕБРР. По состоянию на середину 2002г. Банк заключил с польскими компаниями 129 соглашений по финансированию инвестиционных проектов на 2112 млн. евро, из которых 1074 млн. евро было освоено. Кроме прямых вложений банка, по этим соглашениям в страну удалось привлечь 8 млрд. евро частных западных инвестиций.

Как предусматривает принятая в марте 2002г. Стратегия деятельности ЕБРР в РП до 2003-06гг. Банк планирует ежегодно предоставлять Польше по 400 млн. евро кредитных средств (такую же сумму РП получила в 2002г.). За счет кредитов Банка будут финансироваться инфраструктурные проекты, процесс реструктуризации крупных госкомпаний, проекты развития малых и средних фирм, организаций финансового сектора (лизинговых и ипотечных кампаний). Не отказывается ЕБРР (несмотря на имеющийся неудачный опыт) и от финансирования проектов в польском агробизнесе. По заявлениям официальных лиц Банка, сотрудничество с Польшей будет продолжено и после ее вступления в Евросоюз.

Европейский инвестиционный банк с 1990г. предоставил Польше кредиты в 4,7 млрд. евро (это самые крупные кредитные вливания, сделанные ЕИБ в экономику посткоммунистических стран ЦВЕ). В 2002г. РП получила от Банка бюджетозамещающий заем в 250 млн. евро на софинансирование проекта ликвидации последствий наводнений, а польский Bank Gospodarstwa Krajowego — кредит в 50 млн. евро. Со вступлением РП в ЕС участие Банка в финансировании польских инвестиций станет еще более ощутимым. Общий объем кредитов ЕИБ для Польши в 2003-06гг. составит 1,4 млрд. евро.

Наиболее крупным кредитором РП из числа международных финансовых организаций является МБРР. С 90гг. Банк профинансировал в Польше 36 проектов на 5,4 млрд.долл., фактически — из-за закрытия ряда неэффективных проектов — было использовано 4,4 млрд.долл. кредитных средств. Кредиты предназначались на структурную перестройку экономики, в частности угольной промышленности и железных дорог, а также на реализацию крупных инфраструктурных проектов. В порядке их погашения Польша уже выплатила МБРР 3,5 млрд.долл.; оставшаяся невыплаченной задолженность по ним составляет 850 млн.долл.

Одобренная Советом директоров МБРР в дек. 2002г. Стратегия поддержки польской экономики (Country Assistance Strategy) на 2003-05гг. предусматривает, что в этот период Польше будут предоставлены кредитные ресурсы в 1,3 млрд.долл. Эти средства будут направлены на содействие проводимым структурным реформам в угольном секторе экономики, а также в сфере госфинансов. МБРР окажет поддержку эффективному развитию частного сектора экономики и созданию в нем новых рабочих мест. Будет оказано содействие процессам реформирования в здравоохранении и образовательной сфере.

Польша не получает кредитов МФ, однако поддерживает с этой организацией отношения на уровне экспертов (последняя миссия Фонда по оценке состояния польской экономики посетила Варшаву в I пол. марта 2002г.). Как член этой организации Польша принимает участие в процессе списания долгов наименее развитым странам (HIPS). Взнос РП в капитале МФ составляет 1,76 млрд.долл.

Ощутимые выгоды Польша получает от участия во Всемирной продовольственной программе (World Food Programme). В кассу этой организации со штаб-квартирой в Риме РП внесла 225 тыс.долл. Благодаря этому польские предприниматели имеют возможность продавать товары и услуги, превышающие этот взнос на 740%. Это увеличивает также прибыли польских транспортных компаний.

Польша поддерживает действия, направленные на обеспечение международной безопасности, нераспространение оружия массового уничтожения, является составной частью международного режима экспортного контроля. В 1969г. Польша одной из первых ратифицировала Соглашение о нераспространении ядерного оружия (Non-Proliferation Treaty), а в 1972г. подписала Соглашение с Международным агентством по атомной энергии о безопасном использовании ядерной энергии в мирных целях.

В 1994г. Польша стала членом Австралийской группы, которая осуществляет контроль за нераспространением товаров и технологий, служащих для производства химического и биологического оружия; с 1995г. является страной-учредительницей организации по многостороннему экспортному контролю «Механизм Вассенаара»; в 1997г. участвовала в создании организации по запрещению химического оружия (ОПХВ).

В преддверии Всемирного саммита по устойчивому развитию в Йоганнесбурге (сент. 2002г.) Польша ратифицировала Киотский протокол к Соглашению по защите озонового слоя планеты, который является первым юридически обязывающим международным договором по защите окружающей среды. Присоединение РП к Киотскому протоколу позволило выполнить необходимые критерии по вступлению его в силу. По заявлениям официальных лиц, предполагаемые выгоды для польского бизнеса от присоединения к данному Протоколу измеряются 1 млрд. евро.

С момента основания Совета государств Балтийского моря (СГБМ) в 1992г. Польша является членом этой организации. Польша имеет статус наблюдателя в Совете Баренцева/Евроарктического региона. Польша является также участницей Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД) — международной специализированной структуры, созданной в 1956г. в Софии.

Инвестиции

Ухудшение общехозяйственной конъюнктуры наиболее сильно ощущалось в инвестиционной сфере. За периодом инвестиционной активности (в 1995-98гг., когда среднегодовые темпы прироста инвестиций достигли 18,5% последовало их замедление (до 5,9% в 1999г. и 1,4% в 2000г.), а затем и падение (на 9,5% в 2001г. и на 8% в 2002г.).

За I-III кв. 2002г. инвестиции, осуществленные крупными и средними предприятиями (с числом

занятых более 49 чел.), сократились на 15,5%, в то время как за весь 2001г. — на 13,4%. Это было вызвано сокращением всех основных элементов инвестиционных затрат. Капиталовложения в здания и сооружения снизились на 24,8%, затраты на закупку инвестиционных товаров — на 10% (причем на них приходилось 64% общего объема инвестиций). В 2002г., после нескольких лет сокращения, возобновился рост доли импортируемых машин и оборудования в общем объеме их закупок для целей инвестирования.

В 2002г. был отмечен прирост (на 57,3%) в производстве радиотелевизионного и телекомоборудования. Высокими темпами наращивались инвестиции в сектор финансовых услуг (на 25,5% в среднем за год), торговлю, гостиничное дело, операции с недвижимостью, т.е. те сферы рыночных услуг, в которые активно привлекался инокapитал. На низком уровне оставались вложения в развитие материально-технической базы научных исследований и опытно-конструкторских работ.

Учитывая, что инвестирование хозяйствующих субъектов осуществляется на 60-70% за счет собственных средств (ранее накопленной прибыли и амортизационных отчислений), эффективность их работы является основным фактором, от которого зависит их инвестиционная активность. Польские предприятия показывают низкую рентабельность даже в периоды благоприятной конъюнктуры. За I-III кв. 2002г. рентабельность составила 0,4%, а показатель финансовой ликвидности первой степени — 18,2%, что ниже признаваемого безопасным уровнем.

Низкий уровень рентабельности и утрата многими предприятиями финансовой ликвидности привели к тому, что основным потенциальным источником финансирования инвестиций стали амортизационные отчисления. Трудный доступ и высокие проценты по кредитам коммерческих банков не позволяли широко использовать их для инвестирования, особенно малыми и средними предприятиями. Доля банковских кредитов в общем объеме финансирования инвестиций не превышала 18%.

Для поступательного развития польской экономики требуются инвестиционные ресурсы, превышающие по масштабам внутренние сбережения. Для обеспечения на перспективу устойчивых темпов прироста ВВП 5-6% в год, необходимо обеспечить ежегодный приток прямых иноинвестиций в объеме не менее 10 млрд.долл. В 1996-2000гг. Польша привлекала 8 млрд.долл. подобного рода инвестиций (наивысший показатель среди стран Центральной и Восточной Европы).

С 2001г., второй год подряд происходит падение объемов прямых иностранных инвестиций в польскую экономику. В 2001г. они снизились до 7,15 млрд.долл., а в 2002г., сократившись еще на 1 млрд.долл., составили 6,06 млрд.долл. (по данным госагентства иноинвестиций).

Сокращение в последние 2г. притока прямых иноинвестиций обусловлено ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры, а также существенным замедлением приватизационных процессов в стране. Негативную роль играют действующие в этой сфере несовершенные правовые нормы и налоговое регулирование, а также ухудшающийся инвестиционный климат и слабое развитие инфраструктуры. Главной причиной недостатков в

этой сфере продолжает оставаться отсутствие гибкой системы поддержки иностранных инвестиций, которая позволяла бы правительству эффективно направлять их в сферы экономики и регионы, приоритетные с точки зрения потребностей экономического роста, либо решения задач выравнивания уровней развития отдельных сфер или регионов.

Среди крупнейших государств-инвесторов лидирует страны, входящие в ЕС. В первой пятёрке лидеров — Великобритания (370 млн.долл.), Нидерланды (1070 млн.долл.), США (887 млн.долл.), Франция (742 млн.долл.) и Германия (561 млн.долл.). За истекший год заметно возрос приток в РП инвестиций из стран ЦВЕ: Венгрии (50 млн.долл.) и Чехии (4,9 млн.долл.), а также РФ (37 млн.долл.).

Наиболее крупными инвесторами из числа западных компаний и банков были в минувшем году бельгийский банковский консорциум KBC Bank (442 млн.долл.), немецкая электроэнергетическая компания RWE Plus (388 млн.долл.) и британский оператор международной сети гипермаркетов Tesco.

Заслуживает внимания возросшая заинтересованность зарубежных инвесторов во вложении капиталов в перерабатывающие отрасли польской промышленности. Шире стали осуществляться вложения в создание новых мощностей и производств (инвестиции «в чистом поле» — greenfield), в которых особенно заинтересована Польша. В 2002г. такого рода инвестиции составляли более четверти общего объема новых капиталовложений, в то время как год назад — 10%.

Общий объем накопленных прямых иноинвестиций в Польше за весь период рыночной трансформации оценивается в 62 млрд. долл. (включая инвестиции единичным объемом менее 1 млрд. долл.). По накопленным на начало 2003г. капиталовложениям третий год подряд лидируют французские компании, которые вложили 12 млрд. долл., что составляет 20% общей суммы накопленных прямых вложений инокapитала.

Характерной чертой привлеченных прямых инвестиций является их заметная отраслевая концентрация. 44% общего их объема было направлено в промышленность, в т.ч. только 14% — в отрасли, выпускающие продукцию высокой степени обработки (из которых 70% была вложена в автопром, в т.ч. в предприятия по сборке автомобилей из импортных комплектующих). Значительная (11%) часть инвестиционных средств была направлена в пищевую промышленность, производство стройматериалов (6%), целлюлозно-бумажную промышленность (3%).

Наибольший интерес иноинвесторов вызывает сектор рыночных услуг, в который была вложена половина всех инвестиций (24 млрд. долл.), что превышает объемы вложений инокapитала в обрабатывающие отрасли польской промышленности.

Румыния

Предпринимательство

Согласно данным Торгового регистра, в Румынии насчитывается 941.700 частных предприятий. В среднем одно предприятие приходится на каждые 23 жителя страны.

Приватизация не достигла ожидаемых результатов, поскольку она не коснулась предприятий-монополистов. Долгосрочный спрос на машины и оборудование для уже приватизированных предприятий способен обеспечить ежегодный рост инвестиций в 2003-04гг. в среднем на 11%. Обеспечен прогресс в проведении приватизации и реструктуризации предприятий. В целях ускорения приватизации в марте 2002г. был принят новый закон, что по существу означало признание румынскими властями низких темпов приватизации за последние годы. В новом законе были учтены рекомендации международных финансовых организаций и предусмотрены новые подходы к самому процессу приватизации, в частности, погашение долгов приватизируемых предприятий до подписания контракта о их приватизации.

В постановлении правительства от фев. 2002г. были упорядочены взаимоотношения Румынского приватизационного ведомства (APAPS) с инвесторами. В нояб. 2001г. было создано новое государственное Агентство по приватизации в промышленности (OPSPI), к которому перешла часть функций APAPСа, в том, что касается приватизации стратегических объектов (энергетики, нефти и газа, горнодобывающая промышленность, оборонные предприятия). OPSPI было образовано в составе минпрома, и в его ведении числится 75% всего госимущества.

Успехи были достигнуты в приватизации металлургической промышленности. В 2001г. успешно завершилась приватизация меткомбинатов Sidex, Cost, и сегодня на долю частного сектора приходится 80% производимой в стране стали.

Прилив инвестиций должен был бы способствовать росту производительности труда и конкурентоспособности румынских товаров на мировых рынках. Этому препятствовало постоянное изменение методов приватизации, полное отсутствие прозрачности приватизационных процедур, а также административное вмешательство.

После приватизации стал преуспевать ряд крупных предприятий, таких, как Аграрный банк и меткомбинат Sidex. В сельском хозяйстве из 739 госпредприятий было продано 207 объектов, еще 256 готовятся к продаже. Началась подготовка к приватизации ряда производителей энергии, но этот процесс идет крайне медленно. В большинстве продажа крупных предприятий затягивается, несмотря на выделяемую международную помощь на эти цели. Государству не удалось выполнить программу приватизации, согласованную с МВФ и ВБ на I пол. 2002г.

В апр. 2002г. Румыния присоединилась к Европейской хартии малых предприятий, на принципах которой отныне будет основываться вся работа в этом направлении. Министерство малых, средних предприятий и кооперативов разработало собственную стратегию развития малого и среднего предпринимательства, главной целью которой является создание новых предприятий. Новая стратегия основывается на ряде национальных программ финансирования малых предприятий и начинающих предпринимателей.

Румынские власти создали Национальный фонд кредитных гарантий, призванный облегчить доступ этих предприятий к линиям финансирования. Министерство малых предприятий и кооперации отвечает за реализацию ряда долгосрочных

программ в области малого и среднего предпринимательства. Меры поддержки предусматривают привлечение инвестиций, облегчение доступа к законодательной и коммерческой информации, создание национальной консультационной сети, поддержка экспорта и создание так называемых инкубаторов малого предпринимательства.

Со стороны министерства принимаются меры по устранению бюрократических преград на пути малого и среднего предпринимательства. Приняты меры по облегчению процедуры учреждения и регистрации малых предприятий. Этому способствовало создание «единого бюро» регистрации новых предприятий. Другие меры касаются развития информационной базы для этих предприятий, создания для них базы статистических данных, подготовка ежегодных докладов о деятельности малых, средних предприятий и кооперативов, опубликование в печати стратегий развития малого предпринимательства.

Новый закон об НДС предусматривает ряд налоговых льгот для малых и средних предприятий. Предусмотрена пониженная ставка налога на прибыль, полученную от экспорта товаров, с перспективой его полной отмены к 2004г.

После 1996г. уровень безработицы до 2000г. постоянно рос, и только за последние 2г. его удалось стабилизировать на уровне 8%. Уровень инфляции в 2002г. оказался самым низким после 1989г. Независимые эксперты утверждают, что пока в стране продолжает сохраняться большое количество убыточных предприятий и высокий уровень бюджетного дефицита, давление инфляции будет усиливаться. В пределах 15-20% в год, что намного выше, чем в остальных странах Восточной Европы.

2003г. население Румынии встретило ростом цен на электроэнергию на 2,5% (третье повышение с начала пред.г.), а цены на бензин за этот же период повышались 11 раз – в конце года их общее повышение составило 25%.

Правительство стало вести более ответственную бюджетную политику. При 4% к ВВП расходы на нужды госаппарата продолжали оставаться управляемыми. Поступления от налогов и сборов в 2002г. увеличились до 30,5% к ВВП.

Фонд оплаты труда и задолженность по налоговым платежам на госпредприятиях превзошли согласованный с МВФ потолок. В июне 2002г. правительство подписало с профсоюзами соглашение, предусматривающее повышение на 50% уровня минимальной зарплаты и сокращение налога на доходы в 2003г., рискуя спровоцировать новый всплеск инфляции.

Большая часть цен либерализована. Хотя фактов прямого административного вмешательства при формировании цен стало меньше, отсутствие дисциплины платежей продолжает дезорганизовывать механизм формирования цен. Из 18 товаров, на которые установлены регулируемые цены, 10 входят в потребительскую корзину населения, и их количество возросло. Регулирование цен является компетенцией Совета по конкуренции и органов, регулирующих проблемы энергетики. Хотя формально эти органы и самостоятельны, на практике им редко удается избежать политического давления и уровень регулируемых цен часто отстает от роста инфляции.

С лета 2001г. цены на электро- и теплоэнергию, а также цены на природный газ постепенно были

доведены до уровня, покрывающего затраты на их производство и приблизились к уровню мировых цен. Кроме того, эти цены были индексированы с учетом роста курса доллара на 1 июля 2002г. Однако эти важные изменения цен мало повлияли на экономику из-за массовых недоплат по счетам за эти виды энергии в 2001г. В числе мер, призванных исправить такое положение, можно отметить обязанность предприятий открывать специальные счета для оплаты электро- и теплоэнергии, а также право поставщиков на отключение от источников энергии при отсутствии платежей за текущее потребление или в счет реструктурированных старых долгов. Какими бы радикальными не были бы эти реформы, они не могут быть реализованы без приватизации или ликвидации крупных убыточных госпредприятий, а отсутствие дисциплины в этой области по-прежнему будет способствовать дестабилизации цен в экономике в целом.

Частный сектор. Доля частного сектора в составе ВВП продолжает расти и оценивается на уровне 63,7% в среднем за весь период после 1997г., а в 2002г. она составила 67,1%. На предприятиях с частным мажоритарным капиталом было занято свыше трех четвертей работников с объемом производства, равным всему объему экспорта Румынии.

Предприятия госсектора продолжают привлекать 40% всех инвестиций и владеют 75% оборудования и производственных площадей. Частные акционеры увеличивают свой удельный вес во всех отраслях экономики, государство-акционер продолжает сохранять свои позиции в основном в энергетическом секторе, на долю которого приходится 30% всего объема промпроизводства. В сельском хозяйстве почти все земли приватизированы, однако земельный рынок находится только на начальной стадии своего формирования.

Приватизация

Стратегия развития промышленности. С учетом предложений и замечаний, высказанных КЕС, правительство Румынии пересмотрело разработанную осенью 2001г. стратегию в области развития промышленности и соответствующий План действий.

Среди приоритетов «доработанной» промышленной политики на краткосрочную перспективу фигурируют: повышение конкурентоспособности, ускорение приватизации и структурных реформ в госсекторе, в т.ч. путем закрытия нерентабельных предприятий; укрепление благоприятной деловой среды с развитием здоровой конкуренции; привлечение иноинвестиций.

В числе мер, включенных в План действий, особо выделяются: продолжение выполнения положений программ развития частного сектора по линии Всемирного банка; **ускорение приватизации**; устранение административных и бюрократических барьеров; обеспечение стабильной законодательной базы; упрощение процедуры банкротства убыточных предприятий; привлечение прямых иноинвестиций; усиление охраны окружающей среды; изменение роли органов госуправления в области промышленности.

План действий содержит конкретные сроки и ответственных за каждый участок и рассчитан на два этапа (2002-03гг. и 2003-04гг.). Действия по выполнению Плана будут координироваться

Межминистерской группой, в состав которой наряду с представителями министерства промышленности и ресурсов Румынии войдут представители Департамента торговли и промышленности Великобритании. Среди прочего группа будет заниматься решением задач, связанных с отработкой механизмов по освоению целевых фондов ЕС, подготовкой управляющих.

Инвестиционная программа PHARE. 8 мая 2002г. под патронажем министерства развития и прогнозирования и ТПП Констанцы состоялась презентация 2 этапа инвестиционной программы PHARE 2000 «Развитие человеческого ресурса в контексте промышленной реструктуризации».

В кратком выступлении генсекретарь ТИП Констанцы И.Жугэнару рассказал о целях, принципах, условиях и сроках выделения данных инвестиций. Он сообщил, что инвестиции, предоставленные Европейским Союзом и Программой PHARE Румынии по линии этой программы, являются безвозвратным кредитом в размере 12340000 евро и предназначены для использования в 6 регионах страны. В частности, Юго-Восточному (Брэила, Бузэу, Констанца, Галац, Вранча, Тулча) предполагается выделить 3700000 евро. Средства выделяются под конкретные представленные проекты, касающиеся улучшения соцсферы. Приоритетным направлением является обучение и переподготовка рабочей силы в целях приведения уровня ее образования в соответствие с потребностями и стандартами рынка. Для получения гранта (безвозвратного кредита) проект должен соответствовать следующим условиям: не должен быть коммерческим и приносить доход; иметь социальную направленность; автор проекта должен быть зарегистрированным в Румынии экономическим агентом и иметь стабильный источник дохода, а также иметь опыт работы в соцсфере.

К рассмотрению принимаются: местные малые и региональные большие проекты, на финансирование которых будет выделяться соответственно от 10000 до 50000 евро и от 100000 до 300000 евро.

Финансирование предназначено, прежде всего, для образовательных учреждений, уездных агентств по найму рабочей силы, торгово-промышленных палат, профсоюзов, местных администраций, университетов, курсов повышения квалификации, школьных инспекторов.

Из общей суммы финансирования 80% средств выделяется программой PHARE, а 20% – автором проекта. Максимальный срок действия проектов составляет 12 месяцев.

Проект предполагает возможное партнерство с экономическим агентом одной из стран Европейского Союза или стран-участниц PHARE.

Было подчеркнуто, что на первом этапе инвестиционной программы из представленных в общей сложности 120 проектов были утверждены лишь 17.

Участие австрийских иноинвесторов. Деловые круги Австрии проявляют достаточно активный интерес к приватизационным процессам в Румынии. Всего за период с 1993г. по май 2002г. австрийцами было подано 113 заявок на приобретение контрольных пакетов акций предприятий, находящихся в портфеле румынского Агентства по приватизации и управлению госимуществом.

В наст. вр. заключено 22 контракта, суммарные австрийские инвестиционные обязательства по

ним составляют 103 млн.долл., в т.ч. 37 млн. — по сделке, связанной с приобретением в 2001г. румынского банка Banca Agricola австрийским Raiffeisen Zentralbank.

Значительная часть предприятий, приобретенных австрийскими компаниями, приходится на пищевую промышленность, в т.ч. 2 пивзавода, 4 предприятия по производству сахара, кондитерская фабрика, хлебозавод.

Австрийцами приобретена компания по добыче и переработке известняка, кожевенная фабрика, целлюлозно-бумажный комбинат, трубный завод, предприятие по производству стройматериалов, компания, занимающаяся внутренними и международными туристическими перевозками.

Деловые круги Австрии не намерены останавливаться на достигнутом и проявляют интерес к целому ряду еще не приватизированных предприятий пищевой, текстильной, химической, металлургической промышленности, машиностроения, добывающей отрасли. Обоюдная заинтересованность в этом была обозначена и в ходе состоявшегося на днях визита в Вену премьер-министра Румынии А.Нэстасе.

ВПК. Согласно решению правительства Румынии в фев. 2002г. начинается плановое сокращение персонала, занятого в оборонной промышленности страны. Данная мера представляет собой одно из направлений в рамках реализации программы по реструктуризации данного сектора экономики, который должен привести к снижению затрат на производство и повышению конкурентоспособности румынских предприятий на рынке вооружений.

С 1 фев. 2002г. предполагается уволить около 10000 чел. 13 оборонных предприятий, главным образом из компании ROMARM. Этот процесс затронет также такие предприятия, как Avioane (г.Крайова), вертолетный завод IAR (г.Брашов), Румынский институт оптики IOR (г.Бухарест), Babeni, Dragasani (заводы по производству вооружений), судовой верфь в г.Мангалия.

Правительство выделило министерству промышленности и ресурсов дополнительную сумму в 150 млрд.лей из резервных средств госбюджета на финансирование в 2002г. реструктуризации оборонпрома. Разработан ряд мер по соцподдержке лиц, подлежащих увольнению, и оказанию им помощи в поиске нового места работы. Попавшим под сокращение в течение 14 месяцев будет выплачиваться пособие в размере средней зарплаты по стране. В случае, если кто-то из них решит открыть собственное дело, он сможет получить льготный кредит из средств Фонда пособий по безработице.

Постановлением правительства Румынии министерству промышленности и ресурсов из Резервного фонда правительства на 2002г. выделена дополнительная сумма в 50 млрд. рум. лей (1,5 млн.долл.). Указанная сумма предназначена на проведение реструктуризации оборонной промышленности, включая поддержание производственных линий в рабочем состоянии. Предусматривается, что 50 млрд. лей будут распределяться между предприятиями оборонной промышленности приказами министра финансов поэтапно по мере реализации ими предусмотренных работ для лучшего контроля за расходованием средств.

Необходимость выделения дополнительных средств продиктована стремлением правительства

поддержать данный сектор румынской экономики, состояние которого весьма плачевно. Для Правительства важен и социальный аспект ситуации, поскольку значительное число работников оборонпрома находятся в вынужденных отпусках. При этом премьер-министр А.Нэстасе высказывает недовольство «запаздыванием» реформ в данном секторе, которое он связывает с нежеланием профсоюзов и руководителей целого ряда предприятий оборонной промышленности осознать бесперспективность ожидания заказов от Минобороны. А.Нэстасе настойчиво выступил в пользу необходимости проведения реструктуризации отрасли и создания для фактически незанятых работников данной сферы «реальных рабочих мест».

Спонсоры

Осенью 2001г. после долгих и трудных переговоров правительству Румынии удалось достичь нового соглашения с МВФ — одним из главных спонсоров румынской экономической реформы.

31 окт. 2001г. Совет директоров Фонда утвердил соглашение с Бухарестом, рассчитанное на 18 месяцев (до апр. 2003г.) и предусматривающее открытие кредитной линии на 300 млн. СДР (383 млн.долл.). Первый транш в 52 млн. СДР (6 млн.долл.) уже выделен, остальные шесть траншей по 41,335 млн. СДР (53 млн.долл.) могут быть предоставлены 15 фев., 15 мая, 15 авг., 15 нояб. 2002г., 15 фев. и 15 апр. 2003г.

Особое значение этим договоренностям в Румынии придавалось еще и потому, что они рассматриваются здесь как важный сигнал международному рынку капитала, способствующий повышению финансового рейтинга страны и притоку инвестиций из других внешних источников. По оптимистичным оценкам местных экономистов, в ближайшее время объем новых иноинвестиций может составить 1,5 млрд.долл.

В качестве основных поставленных Фондом условий фигурируют макроэкономическая стабилизация, снижение уровня инфляции, сокращение дефицита платежного баланса и увеличение золотовалютных резервов.

В соответствии с предъявленными требованиями Румынии необходимо сократить дефицит госбюджета с 3,5% в 2001г. до 3% в 2002г., обеспечить экономический рост в 2002г. на 5,1%, удержать уровень инфляции в пределах 22% в год, сократить потери в энергетическом секторе, внести ряд изменений в систему налогообложения. Миссией МВФ также был определен максимально допустимый уровень бюджетного дефицита на 2001г. и суммы просроченных долгов перед бюджетом, которые не должны превышать соответственно 38,754 млрд. и 52,500 млрд. лей.

Поступление очередных траншей будет зависеть от выполнения Румынией вышеперечисленных требований. На вторую декаду фев. 2002г. намечен первый визит в Румынию рабочей миссии МВФ для проверки выполнения Бухарестом взятых на себя обязательств.

Это уже шестое соглашение Румынии с МВФ после 1990г. Ни одно из предыдущих соглашений не было доведено до конца. Из-за несоблюдения Бухарестом поставленных условий МВФ задерживал выделение очередных траншей. По предыдущему соглашению, утвержденному в 1999г., Румы-

ния смогла получить двумя траншами 200 млн.долл. из 535 возможных.

Выполнение условий, предусмотренных последним соглашением с МВФ, станет серьезной проверкой способности кабинета А.Нэстасе к проведению эффективного экономического курса. Уже сегодня здесь преобладают прогнозы, что правительству Румынии вряд ли удастся обеспечить достижение всех намеченных показателей.

В конце янв.-начале фев. 2002г. в Бухаресте состоялись переговоры правительства страны с делегацией МВФ во главе с уполномоченным фондом по связям с Румынией Н.Матешем по вопросу о выделении второго транша (53 млн.долл.) кредита на 383 млн.долл. в соответствии с подписанным в окт. 2001г. соглашением. Делегация МВФ изучила на месте результаты, которых правительству Румынии удалось добиться в 2001г., провела анализ выполнения Бухарестом взятых на себя обязательств.

Стороны согласились с тем, что достижения в сфере макроэкономики даже превзошли ожидания: экономический рост составил 4,9% вместо намеченных 4,5%, дефицит платежного баланса не превысил установленного показателя в 6% от ВВП (равнялся 4,8%), уровень инфляции к концу года достиг 30,3%, что не намного превысило запланированный уровень в 29%. При этом отмечено отставание в области проведения структурных реформ, медленный ход приватизации и завышенные, по мнению специалистов фонда, зарплаты в госсекторе.

Правительство Румынии выступило с предложением ввести в соглашение ряд дополнительных положений, касающихся соцзащиты населения, подоходного налога и введения по настоянию МВФ единого режима НДС в 19%. Строительство жилья данным налогом не облагается, и, по мнению премьер-министра А.Нэстасе, его введение способно негативно сказаться на реализации проектов развития инфраструктуры, строительства. Румынское правительство также считает необходимым ослабить налоговый пресс на граждан с низкими доходами и обеспечить меры соцзащиты населения при повышении тарифов на коммунальные услуги. Подчеркивается, что данные предложения не приведут к изменению условий соглашения, а послужат лишь его актуализации.

На данный момент переговоры не привели к определенному результату, делегация МВФ покинула Бухарест. Правительство Румынии взяло на себя обязательство представить в течение десяти дней «письмо о намерениях» с изложением дополнительных мер с тем, чтобы через 2-3 недели переговоры с представителями фонда были продолжены. Многие наблюдатели критически оценивают перспективы выделения очередного транша, однако правительство устами министра финансов М.Тэнэеску утверждает, что разногласий на переговорах между ним и фондом не отмечено, необходимо лишь более детальное изложение предложений румынской стороны.

«Выставочный центр» в Констанце. 14 марта 2002г. в Констанце состоялась презентация проекта строительства в городе крупного «Выставочного центра». На эти цели ЕС предоставляет по программе PHARE 4 млн. евро в качестве безвозвратного кредита. По линии министерства развития и прогнозов Румынии планируется выделить

1,66 млн. евро, Констанцкий уездный Совет профинансирует проект на 1,41 млн. евро.

Представившие проект председатель Констанцкого уездного совета С. Дуцу, руководитель программы PHARE для Румынии М.Росс, а также другие официальные лица и специалисты отметили удачное местоположение и оригинальное архитектурное решение выставочного комплекса, состоящего из трех модулей общей площадью 7623 кв.м., из которых 4883 кв.м. предназначены для размещения экспозиций.

Представитель ЕС подчеркнул, указывая на положительные стороны проекта, что он был выбран ЕС для финансирования из 43 инвестиционных заявок, предложенных румынской стороной.

В ближайшее время предусматривается подобрать по конкурсу строительную фирму и во II пол. 2002г. начать строительство, которое предполагается завершить в апр. 2004г.

Было обращено внимание на то, что юго-восточный регион страны — Добруджа — не случайно выбран для этого масштабного проекта. В Констанце зарегистрировано самое значительное после Бухареста число фирм. На побережье имеются большие незадействованные возможности для развития бизнеса, в особенности, туристской индустрии, водо- и грязелечения. По оценке руководства уезда, здесь расположен крупнейший на Черном море и 4 в Европе морской порт, который стоит на пороге важного этапа своего дальнейшего развития и в перспективе должен стать юго-восточными морскими воротами Европы. Уездный совет Констанцы предполагает выйти с предложением к руководству страны о создании на Черноморском побережье Румынии Экономической зоны с особым режимом развития.

Констанцкий выставочный павильон будет первым специализированным сооружением, работающим на постоянной основе в регионе, уже испытывающем потребность в учреждении такого масштаба. Ввод его в действие позволит архитектурно украсить город и создать до 500 новых рабочих мест, повысить уровень жизни местного населения. По мнению авторов проекта, ежегодно предусматривается проведение от 36 до 40 национальных и международных выставок и ярмарок. Это будет способствовать подъему социально-деловой активности не только в Констанце, но и в других уездах Добруджи. Была выражена уверенность в том, что Центр будет активно задействован партнерами Румынии по сотрудничеству в рамках ЧЭС, а также деловыми кругами других стран.

Банки

Произошло усиление банковского сектора, однако он еще не в состоянии обеспечить эффективное посредничество между держателями кредитов и инвесторами. Его будущее развитие связано с окончанием процесса приватизации и созданием четкой и долгосрочной системы финансового контроля. Развитие банковского сектора во многом задержалось из-за медленных экономических реформ и из-за использования государственных банков как инструмента субвенции нерентабельных предприятий. Банковский кризис, разразившийся в 1998 и 2000гг., заставил правительство принять срочные меры. Закрытие одних, оздоровление и приватизация других банков, привели к полному изменению банковского сектора.

Если в 1997г. на долю семи государственных банков приходилось 80% всех активов, то в марте 2002г. их осталось только три с 35% активов.

Недавно начата процедура приватизации одного из самых крупных банков — Коммерческого банка Румынии (BCR). Увеличился удельный вес иностранных банков. В марте 2002г. в 32 иностранных банках и их филиалах было сконцентрировано более половины всех банковских активов, три пятых предоставляемых кредитов. Закрывшие или оздоровление проблемных банков сыграло важную роль в улучшении показателей эффективности этого сектора. Доля собственных фондов банков увеличилась с 14,5% в конце 1997г. до 27,1% в июне 2002г. Процент кредитов в нереальном секторе при этом сократился с 71,7% в конце 1998г. до 2,8% в июне 2002г., а доля сомнительных долгов или просроченных платежей сократилась с 250% собственного капитала коммерческих банков до 2,8%. Реальные темпы роста депозитов и кредитов на 12 месяцев в частном секторе резко увеличились по сравнению с 2001г., правда, начиная свой рост с очень низкого уровня. Банковский сектор остается слабо развитым. Общая сумма всех банковских активов не превышает 30% от ВВП, сумма депозитов — 20%, внутренних кредитов — 10%. Периодические скандалы выявили серьезные проблемы в том, что касается проблемы управления по крайней мере в госбанках. Банковский сектор характеризуется слабой рентабельностью, несмотря на рост, который основывается на значительном разрыве между дебиторской и кредиторской задолженностью (16,4% в июне 2002г.)

Несмотря на меры, принимаемые для развития не банковского сектора финансовых услуг, он еще долго останется слабо развитым и неспособным привлекать достаточный капитал. Рынок ценных бумаг остается очень скромным: общая капитализация Бухарестской биржи ценных бумаг составляла в июле 2002г. всего 7% от ВВП.

Страхование

Закончена приватизация на рынке соцстрахования, который остается недостаточно развитым: страховые премии, полученные в 2002г., составили 1% к ВВП. Для развития не банковского сектора финансовых услуг администрация пошла по пути его регулирования: применяемые правила в области страхования были улучшены, и органы контроля в этом секторе недавно начали эффективно действовать. Был создан смешанный орган, призванный объединять все регулирующие органы на рынке капитала, в т.ч. центральный банк, а начиная с апр. 2002г. — комиссия по осуществлению контроля за страховым делом, которая позволит лучше контролировать этот сектор на местном уровне.

Рынок страхования Румынии в 2002г. характеризовался двумя основными тенденциями. В связи с требованиями закона №32/2000, который повысил минимальный уровень уставного капитала страховых компаний с 25 млн. до 7-14 млрд. лей (в зависимости от сферы деятельности), завершилось укрупнение компаний за счет слияния или ликвидации мелких предприятий. В 2002г. действовали 50 страховых обществ, тогда как в 2001г. их было 73. Объем полученных страховыми компаниями премий достиг в 2002г. 700 млн.долл. Эта цифра превысила психологический барьер — 1% от

ВВП. Количество страховых брокеров в 2002г. уменьшилось до 130 с 800 в 2001г. Объем выплаченных премий по страхованию составил 480 млн.долл., из которых 130 млн.долл. — по страхованию жизни. В связи с введением системы частных пенсий наблюдалось оживление на рынке страхования жизни: ряд известных в мире страховых компаний выразили намерение открыть в Румынии пенсионные фонды.

65% граждан Румынии не пользуются страхованием имущества, 85% населения не используют страхование жизни, причем 70% незастрахованных граждан и не собираются прибегать к услугам страхования.

Объем полученных компаниями страховых взносов из года в год увеличивается: 181 млн.долл. — в 1997г., 268 млн.долл. — в 1998г., 276 млн.долл. в 1999г., 360 млн.долл. — в 2000г., 390 млн.долл. — в 2001г. и 700 млн.долл. — в 2002г. (рост на 44%). Румыния остается на одном из последних мест в Европе по объему страховых взносов на душу населения — в среднем 22 долл., в то время как Чехии эта сумма составляет 47, в Венгрии — 42, Словакии — 36, Польше — 27. По основным видам страхования размер премий в год на душу населения (долларах) составляет: в Румынии — 23, в Чехии — 124, в Польше — 80, в Словакии — 77, в Венгрии — 72. Это объясняется низким уровнем жизни населения страны.

Крупнейшими страховыми компаниями в Румынии являются «Асиром», «Астра» и «Асит», на которые приходится 54% полученных от населения средств. На 10 крупнейших компаний приходится 85% поступлений. Уровень концентрации на рынке страхования высок.

Иноинвестиции-2002

Наряду с развитием экспорта считаются в Румынии основным двигателем экономического роста. В 1990-2002гг. в экономику страны вложено 68 млрд.долл. Объемы инвестиций в экономику, в млн.долл.: 1990г. — 7304; 1995г. — 6392; 1999г. — 4603; 2000г. — 4115; 2001г. — 5245; 2002г. — 5623.

В 2002г. объем капиталовложений вырос на 6,4% по сравнению с пред.г. 42,5% инвестиций приходилось на строительные работы (рост на 5,2%), а 46% — на оборудование и транспортные средства (рост на 8,9%). Более быстрыми темпами (15,3%) росли инвестиции в частном секторе, доля которого в общем объеме капиталовложений превысила 61%.

В 2002г. активность бухарестского фондового рынка была значительно выше, чем в 2001г., судя по ежемесячно публикуемым данным по количеству сделок и их объему. Особая активность наблюдалась в нояб., когда объем сделок превысил среднемесячный уровень 2001г. в несколько раз и достиг 1398 млрд. лей (в нояб. 2001г. — 289 млрд. лей).

На рынке Rasdaq всплеск активности наблюдался в окт. 2002г., когда месячный объем сделок, колебавшийся в течение года около 200 млрд. лей, подскочил до 1600 млрд. лей.

Руководством Румынии уделяется особое внимание привлечению в страну инокапитала. В 2002г. было создано правительственное Агентство по иностранным инвестициям. Его целью является ликвидация отставания Румынии, которая зани-

мает одно из последних мест среди восточно-европейских стран по масштабам прямых иностранных инвестиций. Несмотря на рост их объемов в течение последних 3 лет (1 млрд.долл. в 2000г., 1,1 млрд.долл. в 2001г. и **1,2 млрд.долл. в 2002г.**), Румыния занимает по этому показателю 10 место из 12. **Польша привлекает в год около 9 млрд.долл. — это столько, сколько Румыния привлекла за 13 последних лет**, несмотря на упоминавшиеся благоприятные факторы. Цель нового Агентства — значительно увеличить объемы притока иностранного капитала в 2003–2004гг. путем создания привлекательной деловой среды.

В 2002г. была учреждена Служба государственности и приватизации в промышленности, в задачу которой входит обеспечение приватизации госпредприятий энергетики, нефтегазового сектора, добывающей и оборонной промышленности. Минпром, в рамках которого создана новая Служба, контролирует 76% неприватизированной государственности, еще 13% приходится на другие хозяйственные министерства, и 11% находится в ведении Ведомства по приватизации и распоряжению государственностью.

Законодательным актом, уравнившим в правах румынских и зарубежных инвесторов, стало принятое в дек. 1997г. срочное распоряжение правительства №92 о поощрении прямых капиталовложений, утвержденное и дополненное в последствии законом №241/1998. Инвестиции разрешены практически во всех отраслях экономики, включая добывающую промышленность, сельское хозяйство, производство различных товаров, связь, строительство, научные исследования, торговлю, туризм, банковское дело и страхование.

Лишь в области страхования и права иностранных инвесторы должны иметь румынских партнеров. Некоторые ограничения по типу и уровню иноучастия имеются также в области радиовещания и телевидения.

Права и гарантии. Законом предусмотрено, что иностранные капиталовложения не могут быть экспроприированы, конфискованы или реквизированы, кроме как по решению суда, действующего в интересах государства, и при условии быстрой, адекватной и эффективной компенсации.

На иностранных инвесторов распространяются следующие права и гарантии: право вкладывать средства в любую область деятельности; равные права для инвесторов, независимо от страны происхождения или проживания; предусмотренные законом налоговые и таможенные льготы; консультационная помощь при выполнении административных формальностей; право конвертировать доходы от инвестиций в инвалюту и переводить ее за границу; право урегулировать споры в арбитражном суде по выбору; право относить убытки, понесенные в течение одного финансового периода, на облагаемые налогом прибыли в другом финансовом периоде; право использовать метод ускоренной амортизации; право вычитать расходы на рекламу из облагаемой налогом прибыли; право приема на работу иностранных граждан; права, предоставляемые действующим законодательством румынским предпринимателям для улучшения условий их деятельности.

С июля 2001г. вступил в силу закон №332/2001 «О стимулировании прямых инвестиций, имеющих важное экономическое значение». Такими

инвестициями считаются объекты, в которые вложено более 1 млн.долл. и которые способствуют развитию румынской экономики и создают новые рабочие места. На них распространяются следующие льготы:

— технологическое оборудование, установки, оснастка, контрольно-измерительная аппаратура и средства программного обеспечения, закупленные по импорту для оснащения данного объекта, освобождаются от уплаты таможенных пошлин на основе совместного приказа министра развития и прогнозов и министра госфинансов;

— новые товары, закупленные по импорту или в Румынии и необходимые для осуществления инвестиции, пользуются на период осуществления инвестиции, вплоть до пуска объекта в эксплуатацию, отсрочкой уплаты налога на добавленную стоимость в соответствии с законом об НДС №345/2002, а именно — до 25 числа месяца, следующего за датой пуска объекта в эксплуатацию;

— инвестор пользуется правом официально уменьшать объем своих капиталовложений на 20%. Вычитаемая сумма рассчитывается за месяц, в течение которого осуществлялись капиталовложения, только в целях корректировки налогов и причисляется при оформлении налоговой декларации к суммам, не облагаемым налогами (эта льгота, согласно закону №414/2002 «О налоге на прибыль», действует до 31 дек. 2004г.);

— в ситуациях, когда отмечаются убытки, они возмещаются в течение последующих 5 лет из облагаемой налогами прибыли;

— можно пользоваться ускоренной амортизацией в соответствии с законом №15/1994 при условии оповещения, но вне зависимости от получения предварительного одобрения со стороны территориального финансового органа, в который положено подавать налоговые декларации (эта льгота по закону №414/2002 действует также лишь до 31 дек. 2004г.).

Определенные налоговые льготы (отсрочка уплаты НДС и возможность использования ускоренной амортизации) предусмотрены для малых и средних предприятий законом №133/1999 «О стимулировании мелких частных предпринимателей».

Распоряжением правительства №65/2001 предусмотрены определенные льготы инвесторам в промзонах. Этот статус получают площадки более 10 га, вблизи шоссе европейского значения, не являющиеся предметом судебных споров и используемые для размещения промышленных объектов в течение минимум 30 лет. Располагаемые на них объекты пользуются отсрочкой уплаты НДС на материалы и оборудование, используемые для осуществления инвестиций, отменой сборов за отчуждение дополнительных земельных участков и возможностью возмещать убытки за счет уменьшения облагаемой налогами прибыли в течение 5 лет. Объемы капиталовложений в систему снабжения промзон электрической и тепловой энергией, природным газом и водой могут быть уменьшены при подаче налоговых деклараций на 20%. Располагать объекты инвестиций в промзонах выгодно в связи с их удобным расположением, наличием развитой инфраструктуры и возможностью пользоваться с минимальными расходами услугами по администрированию. Аналогичными льготами пользуются и инвесторы, оперирующие в так называемых техно-

логических зонах, режим которых определен распоряжением правительства №14/2002.

На территории свободных экономических зон, режим которых установлен законом №84/1992, отменены таможенные сборы, акцизы, не применяется НДС. Взимается лишь налог на прибыль в 5% (вместо обычных 25%). Все это призвано привлечь иноинвесторов. Действует шесть таких зон. В 1993-2002гг. объем иностранных инвестиций в зону составил 60 млн.долл., было создано 6000 рабочих мест. СЭЗ располагаются в районах крупных морских и речных портов или транспортных узлов.

Деятельность СЭЗ в 2001г. в тыс.долл.

	Общие доходы	Прибыль нетто
Констанца Юг-Басарабь.....	760	566,8
Джурджу	943,5	693,2
Брэила.....	163,7	105
Галац.....	89,1	68,9
Куртич-Арад.....	136,6	102,2
Сулина.....	15,4	11,4

На практике весь комплекс льгот, предусмотренных румынским законодательством, оказывается ненадежным. Иногда правительством принимаются подзаконные акты, отменяющие те или иные льготы на определенный срок. Это вызывает скандалы и отказ иноинвесторов от уже начатых проектов.

Причинами сравнительно низкой инвестиционной активности инофирм, помимо нестабильности и противоречивости румынского законодательства, являются высокий уровень бюрократизма, неясный режим собственности, отсутствие контрактной дисциплины, высокий уровень инфляции и банковских процентов, наличие ряда обязательных налогов, сборов и отчислений в различные фонды.

На конец 2002г. в Румынии зарегистрировано 85 тыс. смешанных предприятий с иноучастием. Объем участия иноинвесторов в их акционерном капитале составляет 8 млрд.долл. По количеству совместных предприятий на первом месте Италия (11401), за ней Германия (9782) и Турция (7796). По объему вложенного капитала первые пять мест занимают Голландия (14,4% общего объема участия), Германия (9,8%), США (8,4%), Франция (8) и Кипр (6,8%).

Распределение совместных предприятий по роду деятельности: оптовая торговля – 37,42% предприятий, промышленность – 19,09%, розничная торговля – 19%, профессиональные услуги – 9,94%, сельское хозяйство – 4,29%, туризм – 4,08%, транспорт – 3,33%, строительство – 2,85%.

На конец 2002г. в Румынии зарегистрировано 208 СП с российским участием, а по объему вложенного капитала (3,545 млн.долл.) Россия занимает 53 место. Основные российские инвесторы, принявшие участие в процессе приватизации крупных госпредприятий (это «Лукойл», ОАО ОМЗ, «Русский алюминий», «Мечел», «Менатеп», МДМ), пришли в Румынию через свои зарубежные филиалы, и их капиталовложения в 300 млн.долл. относятся румынской статистикой к другим странам.

Хотя в конце 2002г. удельный вес частного капитала в Румынии достиг 54,8%, и частная собственность стала доминирующей, процесс приватизации госпредприятий еще далек от завершения. В портфеле Ведомства по приватизации и распоря-

жению госсобственностью находится еще 1000 предприятий, среди которых – крупные заводы черной металлургии, машиностроения, химии, предприятия связи, банки. В 2002г. создана служба приватизации при минпроме, которая начала подготовку к приватизации находящихся в подчинении этого министерства предприятий энергетики, нефтегазового сектора, добывающей и оборонной промышленности. Активизировалась приватизационная деятельность минсельхоза которое выставляет на продажу десятки государственных с/х предприятий различного профиля.

Бюрократические преграды и коррупция остаются заметным тормозом развития нормального бизнеса в Румынии. Для регистрации компании в Бухаресте фирмы были вынуждены оформлять от 23 до 29 разного рода согласований, разрешений, подтверждений, что требовало огромных затрат времени (от 49 до 102 рабочих дней) и средств (до 3000 долл.). Эти затраты многократно возрастают, если фирма собирается строить новый объект. Самой сложной проблемой в этом случае становится оформление прав на землю. 70% выдаваемых свидетельств об отведении в собственность или для использования земельных участков оспаривается в суде. Из-за отсутствия единой системы регистрации земель и плохой координации между различными службами нередки случаи, когда участки продаются нескольким покупателям. Когда вопрос с участком решен, начинается сложный процесс получения разрешения на строительство, включающий согласование проекта со службами, отвечающими за пожарную и санитарную безопасность, надежность строительства, архитектуру, охрану окружающей среды и т.д. На это уходит от 6 мес. (если воспользоваться услугами специализированной фирмы, которая за комиссионное вознаграждение 3,5% от сметной стоимости объекта беретса подготовить полный комплект необходимых документов) до 2 лет.

Открытый в 2001г. при ТПП Румынии Центр развития бизнеса пытается организовать у себя комплексное обслуживание инвесторов по принципу One Window Shop, однако большинство компаний считает, что Центр работает медленно, а его услуги дороги, и продолжает обращаться к частным посредникам.

Разрешения на работу иностранцам. Сейчас оформление таких разрешений в минтруда занимает 2-3 недели и стоит 200 долл. Необходимо оформить в МВД визу на пребывание в Румынии, представив примерно тот же набор документов. И разрешение, и виза должны обновляться каждые 6 месяцев. Напрашивается упрощение этих процедур: увеличение срока действия разрешений, согласование его со сроком действия трудовых соглашений, введение автоматического предоставления долгосрочных виз лицам, имеющим трудовые соглашения и разрешения на работу.

Большим облегчением для многих иностранных бизнесменов стало предоставление в 2002г. права крупным инвесторам получать румынское гражданство, что избавляет их от необходимости заниматься продлением виз. В то же время действующий в Румынии режим для иностранцев пока нельзя назвать благоприятным в связи с завышенными требованиями по объему сделок или капиталовложений: бизнесмен получает право на пребывание в Румынии в течение 3 мес. и более лишь

при условии осуществления им инвестиций в 100 тыс. евро или при наличии у него такой суммы (в марте 2003г. Агентство по инвестициям внесло в правительство предложение о снижении суммы до 50 тыс. евро).

Инвесторы считают неприемлемой существующую систему обязательных отчислений из фонда зарплаты (5% в фонд безработицы, 0,75% – минтруда на ведение трудовых книжек, 30% – в фонд соцстраха, 7% – в фонд страхования здоровья, 1% – в фонд риска), которые могут в 2 раза превышать собственно расходы на оплату труда. Многие фирмы ведут двойную бухгалтерию и имеют два набора трудовых соглашений – для работников и для отчетности.

Иноинвестиции-2001

Согласно данным официальной румынской статистики, общий объем иноинвестиций в экономику страны за 1990–2001г. составил 7,8 млрд.долл. (в т.ч. 4,9 млрд. – прямые валютные инвестиции). На конец дек. 2001г. в Румынии было зарегистрировано 84428 фирм с участием иностранного капитала. По сферам деятельности 39,53% из них приходится на оптовую торговлю, 19,48% – на розничную торговлю, 19% – промышленность, 8,48% – услуги, 4,46% – сельское хозяйство, 3,51% – туризм, 2,92% – транспорт. Среди основных инвесторов лидирует Голландия, на ее долю приходится 14,3% всех иностранных капиталовложений. За ней следуют Германия (9,6%), Франция (8,5%), США (8%), Кипр (6,8%). Ощутимо также присутствие бизнесменов из Италии, Греции, Турции, Китая.

За 2001г. объемы иноинвестиций возросли на 21,2% (на 1,371 млрд.долл.), 390 фирм с иностранным участием увеличили уставной капитал на 651,4 млн.долл. Зарегистрировано 7078 новых компаний с участием иностранного капитала. В результате вступления в силу Закона №314/2001, предусматривающего обязательное увеличение уставного капитала до определенного уровня в зависимости от формы организации компании, к концу дек. 2001г. подано 15 тыс. заявок на ликвидацию фирм.

Принятый летом 2001г. Закон о прямых инвестициях, хотя и способствовал созданию более благоприятного климата для крупных инвесторов, радикального воздействия на сложившуюся ситуацию пока не оказал.

Работающие в Румынии иностранные бизнесмены по-прежнему жалуются на чрезмерно бюрократизированную систему управления, постоянно меняющееся законодательство, отсутствие четких гарантий прав собственности, высокие налоги, значительно превышающие ставки, применяемые в других странах ЦВЕ, трудности с возвратом НДС при экспортных операциях, неудовлетворительную работу банковской системы. Многие специалисты называют лишенными реализма требования к инвесторам вносить в определенных ситуациях пакеты акций в качестве залога, соблюдать многочисленные правила, касающиеся сохранения рабочих мест и содержания инвестиционных программ.

Для повышения эффективности работы на этом направлении правительством принято решение об учреждении Румынского агентства по вопросам иностранных инвестиций, которое при-

звано стать «единым органом по связям с иностранными инвесторами», координирующим работу с ними, а также деятельность по привлечению в страну иностранного капитала. Агентство займется организацией информационного обеспечения иноинвесторов и формированием благоприятного образа Румынии в глазах зарубежных бизнесменов.

Новый орган, штат которого составит 30 чел., будет подчиняться напрямую премьер-министру. С его появлением должны прекратить свое существование Департамент правительства по связям с иностранными инвесторами, Главное управление по вопросам привлечения инвестиций министерства по развитию и прогнозированию, а также подразделение МИД, занимающееся этой проблематикой.

Согласно оптимистичным прогнозам румынского правительства, ожидается, что в 2002г. объем прямых иноинвестиций может составить 1,8 млрд.долл. На современном этапе основные надежды на приток новых инвестиций здесь связывают с очередным этапом приватизации, охватывающим целый ряд весьма привлекательных объектов, в т.ч. крупное предприятие по производству электрооборудования «Электропутере» в г.Крайова, фармацевтическую компанию «Антибиотиче» в г.Яссы, предприятия алюминиевой отрасли в Слатине, Румынский коммерческий банк и др., завершением приватизации национального оператора систем телефонной связи «Ромтелеком» и началом продажи принадлежащей государству доли в компаниях, действующих в сфере распределения электроэнергии. Хотя ряд местных экономистов и выражает обеспокоенность в связи с крайне незначительными объемами прямых иноинвестиций, нацеленных на создание новых производств (поступающий капитал, практически выполняет лишь «скрытые компенсационные функции» в контексте приватизации), в то же время, по мнению многих наблюдателей, в нынешних условиях именно ускорение приватизационного процесса может способствовать притоку в Румынию капитала из-за рубежа.

Не остаются в стороне от этих процессов и представители крупного российского капитала. Несмотря на трудности, с которыми сталкиваются уже присутствующие в Румынии российские компании («Лукойл», «Русал», «ОМЗ Уралмаш-Ижора»), еще целый ряд отечественных фирм заявляет о намерении принять участие в приватизации румынской промышленности. Российский холдинг «Синара Груп» собирается завладеть трубным заводом «Артром» в г.Слатина, холдинг «Итера» – химпредприятием «Каром» в г.Онешть, а консорциум в составе Магнитогорского металлургического комбината и румынской фирмы «Металэкспортимпорт» – заводом сварных труб «Тепро» в г.Яссы.

В Бухаресте состоялось официальное открытие учрежденного в июне 2002г. Румынского Агентства по вопросам иностранных инвестиций, образованного в результате реорганизации Департамента правительства по связям с иноинвесторами и Главного управления по вопросам привлечения инвестиций министерства по развитию и прогнозированию.

Подведомственное правительству Агентство призвано способствовать процессу привлечения

иноинвесторов в экономику страны, предоставлять им информацию о румынских партнерах, об условиях ведения бизнеса в Румынии и содействовать созданию совместных коммерческих предприятий. Выступивший на церемонии открытия премьер-министр страны А.Нэстасе отметил существующий низкий уровень присутствия иностранного капитала в румынской экономике (8 млрд.долл.). В то же время А.Нэстасе подчеркнул, что создание единого органа, занимающегося этими вопросами, должно способствовать привлечению на румынский рынок дополнительных иноинвестиций.

Координаты Румынского агентства по вопросам иностранных инвестиций; Dd. Primaverii 22, Bucuresti, Romania, тел. (8-10-4021) 233.91.03, ф. (8-10-4021) 233.91.04, президент агентства – Мариан Флориан Шаниуца.

Экспорт

Объем внешней торговли Румынии в 2002г. достиг 31,7 млрд.долл., в т.ч. экспорт (FOB) – 13,8 млрд.долл. и импорт (CIF) – 17,8 млрд.долл. Прирост товарооборота за год составил 17,8%, экспорта – 23,3%, импорта – 14,5%. Развитые страны продолжают занимать ведущее место во внешней торговле Румынии: 71,4% в экспорте и 61,4% в импорте.

Как и в пред.г., основной задачей оставалось снижение импорта и потребления валюты. Из-за превышения роста экспорта над импортом, коэффициент покрытия импорта экспортом составил в 2002г. 84,1% по сравнению с 73,2% в 2001г. Внешняя торговля Румынии была ориентирована на Евросоюз, товарооборот с которым возрос на 18,5%.

Итоги социально-экономического развития страны за первые 6 месяцев 2002г. указывают на сохраняющееся отрицательное сальдо внешнеторгового баланса вследствие продолжающегося роста импорта товаров. Внешнеторговый дефицит составил 1,7 млрд.долл.

В I пол. 2002г. среднемесячный объем румынского экспорта превысил 1 млрд.долл. и в целом составил 6,2 млрд.долл. Импорт был равен 7,9 млрд.долл., при этом внешнеторговый дефицит снизился на 300 тыс.долл. по сравнению с аналог. периодом пред.г.

В структуре экспорта преобладали текстильные и кожаные изделия, мебель, продукция хим. и пищевого прома, в то время как в импорте – энергоресурсы, машины и электрооборудование.

Доля европейских стран во внешней торговле Румынии за указанный период составила 84,9% по экспорту и 82,1% по импорту товаров (в т.ч. со странами Евросоюза – 69,6% и 58,8% соответственно). Возрос, по сравнению с пред.г., на 32,9% экспорт румынских товаров на рынки стран азиатского региона.

В целях укрепления и развития внешнеторговой деятельности страны на 2003г. правительством принято решение о проведении ряда мер, среди которых выделение дополнительного финансирования в 320 млрд. лей ряду задействованных министерств и ведомств: 105 млрд. лей – правительственному Департаменту внешней торговли, 560 млрд. лей – на увеличение уставного капитала «Эксимбанка», а также 200 млрд. лей – на предоставление экспортных премий на продукцию сельского хозяйства и пищевого прома.

Учитывая высокий уровень внешнеторгового дефицита, правительство страны намерено принять более решительные меры для активизации румынского экспорта путем внесения изменений в существующую структуру экспорта/импорта товаров и поиска новых рынков сбыта. Соответствующие указания на этот счет даны практически всем министерствам и ведомствам.

Внешняя торговля. За счет развития международного туризма Румыния получила в 2002г. 612 млн.долл. (что на 21,5% больше 2001г.). 247 млн. были получены от контрактного туризма, что на 19,5% больше, чем в 2001г., а 152 млн. – от индивидуального туризма, или на 27% больше, чем за пред.г.

В Румынии отмечается самый низкий объем экспорта на душу населения – всего 620 долл. Самый высокий аналогичный показатель среди стран-кандидатов на вступление в ЕС в Чехии – 3400 долл.

По мнению самих румынских экспертов, рост объемов экспорта Румынии с 11 млрд.долл. в 2001г. до 14 млрд.долл. в 2002г. не связан с увеличением конкурентоспособности румынских товаров. Эти «огромные достижения» существуют лишь в статистических выкладках, при этом дефицит внешнеторгового баланса держится в течение последних лет на уровне 4 млрд.долл. – т.е. выше допустимого уровня в 25% от объема экспорта. Две трети румынского экспорта направляется в страны Европы, а статистика ведется в долларах. За 2002г. евро по отношению к доллару подорожало на 20%. По отношению к румынскому лею курс евро за год увеличился на 25%, а курс доллара всего на 6%. 60% статистического роста румынского экспорта приходится на игру курсов.

Наблюдается падение качественного уровня румынского экспорта. В 1990г. третья часть экспорта в страны ЕС приходилась на товары с высокой степенью обработки. Сейчас доля этих товаров составляет 10%. Остальное – это **сырье, полуфабрикаты, материалы и рабочая сила, т.е. Lohn**. Это явление уже не ограничивается легкой промышленностью, а стало распространяться на другие отрасли (из 20 отраслей, в которых ведется внешняя торговля, 14 отраслей затронуты данным явлением). **Lohn составляет 70% румынского экспорта в страны ЕС.**

Система Lohn не помогает Румынии в процессе интеграции в Европу и не ведет к модернизации экономики. Это вообще не экономическое, а социальное решение. Заказчики предоставляют оборудование, материалы, модели и т.д. займы, без права им распоряжаться. Технологический разрыв между заказчиком и изготовителем только увеличивается. Румыния превратилась в мастерскую ЕС, где шьют, вяжут, обрабатывают, собирают.

В товарообороте Румынии основными статьями являются машины и оборудование, средства транспорта, текстиль, одежда, обувь, минеральное сырье на долю которых приходится 70% его объема.

78% румынского экспорта приходится на пять товарных групп: текстиль и швейные товары (34,9%), машины и оборудование (15,7%), продукция металлургии (12,9%), минсырье (8,5%) и химпродукция (6,1%). По сравнению с 2001г., увеличились поставки текстильных и швейных изделий (на 26,5%), машин и оборудования (на 21%), обуви

(на 20,4%), сократились поставки продовольственных товаров (на 22,8%).

В десятку основных партнеров в румынском экспорте входят Италия (25%), Германия (15,6%), Франция (7,6%), Великобритания (5,8%) и Турция (4,2%), Голландия и Венгрия (3,1%), Австрия (3%). **Россия занимает 34 место в румынском экспорте с удельным весом 0,3%.**

В 2002г. не изменилась ситуация с румынским импортом, имеющим, как и экспорт, определенную специфику, связанную с **зависимостью части экспортного производства от импорта сырья и материалов (система Lohn)**, необходимостью импорта сырья и материалов для дополнения внутренних ресурсов, а также оборудования и установок для совершенствования или поддержания в рабочем состоянии действующего производства. Несмотря на декларируемую правительством необходимость принятия мер по уменьшению импорта, прослеживается увеличение румынского импорта.

В общем объеме импорта основная доля приходится на поставки из развитых стран (61,4% импорта), среди которых основная часть поставляется из стран ЕС (до 58,4%). Импорт из стран с переходной экономикой составил 26,1%, а из развивающихся стран – 12,5%.

Анализ структуры румынского импорта показывает, что за 1998-2002гг. существенных изменений в ней, а также качественных сдвигов в импорте товаров не произошло. В импорте Румынии 73% приходится на следующие пять товарных групп: машины и оборудование (22,5%), ткани, швейные изделия, обувь (21,5%), минсырье (14%), продукция химии (8%) и металлургии (7,5%).

Основными странами-поставщиками товаров в Румынию в 2002г., были: Италия (20,7% румынского импорта), Германия (14,8%), **Россия** (7,2%), Франция (6,4%), Великобритания (3,8%) и Венгрия (3,6%).

Реорганизация Департамента внешней торговли. Правительство издало распоряжение о выводе Департамента внешней торговли (ДВТ) из состава МИД и его переподчинении непосредственно премьер-министру. В соответствии с документом, в новых условиях на ДВТ возлагаются задачи по выработке совместно с другими компетентными ведомствами внешнеэкономической политики Румынии, стратегий и программ по продвижению румынских товаров и услуг на внешние рынки, приведение внешнеэкономического законодательства страны в соответствие с практикой ЕС, ВТО и тенденциями в международных экономических отношениях, обеспечение выполнения Румынией программ, осуществляемых на основе международных соглашений, оказание необходимой помощи румынским фирмам за рубежом, участие совместно с другими ведомствами в переговорах по заключению международных договоров в экономической области, координация румынского участия в международных выставках и т.д. Реорганизованная структура будет насчитывать 275 сотрудников и возглавляться госсекретарем, назначаемым премьер-министром. Для осуществления внешнеэкономической деятельности ДВТ будет использовать торговые представительства Румынии за рубежом и экономические подразделения в составе румынских посольств и генконсульств. Расходы Департамента будут покрываться из бюджета генсекретариата правительства.

Льготы экспортерам

Нормативно-правовая база регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в 2002г. не претерпела радикальных изменений. Разработку и осуществление внешнеэкономической политики в 2002г. проводил специально созданный Департамент внешней торговли и продвижения экспорта МИД Румынии, а затем эти функции были переданы **созданному в мае 2002г. при правительстве Румынии Департаменту внешней торговли.**

К документам, принятым в 2002г. и непосредственно относящимся к внешнеэкономической деятельности, относятся Распоряжение правительства №42/2002 и ряд постановлений о предоставлении льгот и субсидий производителям и экспортерам.

Распоряжением №42/2002 увеличен налог на прибыль от экспортных операций. Ранее действовавшая ставка налога 6% увеличена на 2003г. до 12,5%, а на 2004г. ставка налога на прибыль от экспорта установлена в 25%. Это решение принято правительством для обеспечения дотаций экспортным производствам и предоставления гарантий по экспортным контрактам. Минфин пояснил это увеличение начавшимися переговорами по еще двум направлениям программы подготовки к вступлению в ЕС, касающимся конкуренции и налогообложения.

Учитывая отмечавшиеся экспортерами сложности с получением банковских кредитов, высокие банковские проценты, недостаток фондов из бюджета, отсутствие поддержки со стороны государства участников международных выставок, продолжительные сроки возвращения сумм таможенных пошлин за импорт сырьевых товаров, высокий уровень тарифов на транспорт, в 2002г. правительством были приняты постановления по отмене действовавшего с 1994г. распоряжения о порядке возврата в страну валюты при экспорте и о льготах участникам внешнеэкономической деятельности.

Отмена действовавшего ранее порядка контроля за получением валютной выручки от экспорта позволит завершить согласование первого и четвертого разделов условий присоединения к ЕС. До сих пор фирмы-экспортеры были обязаны получить валютную выручку при экспорте в Европу в течение максимум 60 дней с даты пересечения товаром границы. При поставках в другие зоны максимальный срок возврата валюты составлял 90 дней. При несоблюдении этих сроков экспортеры штрафовались и лишались права на возврат НДС. Теперь они получили свободу в отношении согласования с партнерами условий оплаты своих поставок. Представители банковских структур отмечают, что отмена бюрократического, дорогого и неэффективного контроля за сроками возврата валютной выручки позволит избавиться от необходимости обрабатывать огромное количество обязательств, деклараций и платежных поручений, что только увеличивало расходы банков. При том, что существуют другие механизмы контроля над экспортерами: отсутствие оплаты за поставленный товар привлечет внимание Финансовой гвардии и налоговых органов. Фирме невыгодна задержка с получением платежей, поскольку она все равно вынуждена платить налоги за свою продукцию независимо от того оплачена она или нет.

В соответствии с постановлением правительства о льготах экспортерам **румынские фирмы, проводящие экспортную деятельность, смогут получать из госбюджета дотации, покрывающие до 95% расходов в валюте по аренде и обустройству выставочных площадей.**

Экспортеры смогут также получать назад от государства 95% расходов по участию в экспозициях в Румынии. В перечень этих расходов входят стоимость проектирования и строительства павильонов, транспортные расходы как самих участников выставок, так и по перевозке экспонатов, а также расходы на протоколно-представительские мероприятия.

Чтобы стать получателем дотаций, румынской компании необходимо выполнить ряд условий, в т.ч. иметь экспортоориентированную направленность деятельности, а демонстрируемая продукция должна соответствовать профилю выставки. Фирмы, получившие таким образом суммы от государства, должны продемонстрировать положительные результаты своего участия в выставках.

Бюджетные фонды, предназначенные для программы поддержки участников ярмарок и выставок, могут быть использованы и для возмещения до 45% расходов на транспорт и проживание одного представителя фирмы-участника. Компаниям, претендующим на получение соответствующих сумм, необходимо полностью оплатить расходы по организации стенда специализированной фирме, а возврат 95% расходов будет осуществляться на основании счетов и документов о временном экспорте экспонатов.

Представительские и протокольные расходы ограничены 500 долл. на каждое мероприятие, но могут быть увеличены по согласованию с Департаментом внешней торговли правительства, который отвечает за реализацию этой программы.

Все вышеуказанные положения по дотациям применяются и в случае организации экономических миссий за рубеж с целью продвижения румынского экспорта. В случае организации зарубежных мероприятий фирмы-участники могут покрывать до 50% своих расходов на оборудование бюро и стендов, пользование телефоном, факсом и сетью интернет. Государство будет возмещать 45% расходов, затраченных на изучение товаров и рынков.

Решение о стимулировании экспорта было утверждено в контексте с действующим законодательством, установившим, с 2003г., налог на прибыль от экспортных операций в 12,5%, вместо бывшего ранее 6%. Ставка налога на прибыль для 2003г. установлена в 25%.

Еще одним инструментом поощрений экспортеров стало предоставление банком «Эксимбанк» (владельцем 87,4% акций банка является государство в лице Ведомства по приватизации и госсобственности) услуг по финансовой поддержке экспортных проектов и обеспечению гарантий по экспортным операциям. На эти цели в 2002г. было выделено 9 млн.долл. Ставки банка за кредиты, предназначенные для поддержки румынского экспорта, являются самыми низкими в банковской сфере: 27,31% по кредитам в лях, 5% – в долларах и 5,5% – в евро.

Румынские экспортеры редко пользуются этими банковскими инструментами. Во-первых, в румынском экспорте велика доля поставок типа Lohn, для которых не требуется внутренних креди-

тов. Во-вторых, даже существующие процентные ставки за использование кредита являются достаточно высокими для клиентов, поскольку зачастую экспортеры не покрывают своих убытков за счет обмена получаемой валюты в леи, поскольку в последнее время доллар падает не только по отношению к евро, но и к местной валюте. Существует бюрократическая волокита и задержки с возвратом процентов.

С апр. 2002г. «Эксимбанк» стал применять еще одно поощрение экспортеров. Банк страхует поставки в зоны повышенного риска, т.е. в страны с нестабильной политической ситуацией.

Еврорегион

В Бухаресте рассматривают создание еврорегионов как важный элемент развития трансграничного сотрудничества. Наибольшее развитие в институциональном плане получили еврорегионы «Верхний Прут» и «Нижний Дунай» с участием Румынии, Украины и Молдавии (РМ). Румыны надеются использовать эти образования как дополнительную возможность выхода на рынки СНГ и распространения «духовного и культурного влияния» на приграничные районы соседних стран, где значительную часть населения (а местами подавляющее большинство) составляют молдаване, которых Бухарест считает румынами.

В то же время такая форма сотрудничества сталкивается с серьезными проблемами. Характерная с этой точки зрения ситуация создалась в еврорегионе «Нижний Дунай», участниками которого являются румынские уезды Брэила, Галац и Тулча, молдавский уезд Кагул и Одесская обл. Украины. Четыре года, прошедшие после создания «Нижнего Дуная» не принесли ожидаемых результатов. В неудачах румыны склонны винить в основном соседей, прежде всего, молдаван. Так, из-за финансовых проблем молдавский уезд Кагул намерен отказаться от председательства в этом еврорегионе, которое должно перейти к нему в авг. 2002г. По мнению румынской стороны, причиной такого положения является отсутствие у Кагула необходимой экономической самостоятельности, позволяющей финансировать подобную деятельность. Молдавское законодательство не позволяет уездам РМ без согласования с республиканским правительством подписывать напрямую соглашения о сотрудничестве с административно-территориальными единицами других стран. При этом, как считают румыны, наибольшую выгоду от создания «Нижнего Дуная» получили именно молдаване, т.к. Кагул, будучи «золушкой» еврорегиона, получал помощь от других участников. Дополнительные вопросы вызывает у Бухареста и административная реформа в РМ, предусматривающая раздел уезда Кагул на 2 района. В этой связи здесь опасаются, что молдавское участие в деятельности еврорегиона может стать чисто символическим.

Румыны пока не намерены отказываться от участия в еврорегионах, полагая, что эта перспективная, на их взгляд, форма сотрудничества оправдает себя в будущем.

Связи с Украиной

Официальный визит в Румынию премьер-министра Украины А.Кинаха состоялся 29-30 янв. 2002г. Он провел переговоры с премьер-министром Румынии А.Нэстасе, был принят пре-

зидентом Румынии И.Илиеску, встретился с руководством румынского парламента и мининдел М.Джоанэ, принял участие во втором заседании украинско-румынского Межправительственного консультативного совета по вопросам торгово-экономического сотрудничества (создан в 1994г.), а также в работе украинско-румынского бизнес-форума, провел встречу с представителями украинской диаспоры в Румынии. Украинского премьера сопровождали министр топлива и энергетики В.Гайдук, председатель Госкомитета по делам национальностей и миграции Г.Середа, глава Закарпатской обл. администрации Г.Москаль, Одесской – С.Гриневецкий и Черновицкой – Т.Бауэр.

По мнению официального представителя МИД Украины И.Долгова, «украинско-румынский диалог приобретает новое содержание, о чем свидетельствует первый за 10 лет независимости Украины официальный визит ее премьер-министра в Румынию» (если не считать встречи премьеров обеих стран – С.Триесте на саммите ЦЕИ).

Во время встречи А.Кинаха с И.Илиеску, которая прошла в канун 10-летия установления дипотношений между двумя странами, было отмечено, что обе стороны заинтересованы в более успешном развитии торгово-экономических отношений и повышении своей экономической роли «по оси от Балтии до юга Балкан и в регионе Черного моря». Хотя внешнеторговый оборот в 2001г. увеличился на 25% и составил 360 млн.долл., он оказался «скромным результатом», причем с отрицательным сальдо для Румынии.

По словам И.Илиеску, Украина и Румыния намерены создать условия для сохранения национальными меньшинствами своей идентичности, развития их культуры и сохранения языка на основе «европейского демократического духа». По официальным украинским данным, в Румынии проживает 67 тыс. украинцев (по данным Союза украинцев в Румынии – 250 тыс.). Число румын, проживающих в Украине, составляет 135 тыс.чел., преимущественно в Черновицкой, Закарпатской и Одесской обл. (по румынским данным – 435 тыс.). По информации румынского посольства в Киеве, для мониторинга обеспечения прав нацменьшинств создана совместная, которую с румынской стороны возглавляет генсек МИД Румынии И.Дьякону, с украинской – Г.Середа. Румынская сторона добивается от Киева введения действующей в ЕС нормы обеспечения права на изучение родного языка для не менее 20% компактно проживающей диаспоры. Прежде всего речь идет о Черновицкой обл. Украины (налаживание регулярного преподавания румынского языка в школах, открытие курса румынского языка в Черновицком университете). Украинская статистика о 99 школах с румынским языком преподавания, 20 газетах и журналов на румынском языке, румынскоязычных отделениях в вузах, румынскую сторону не удовлетворяет.

По результатам переговоров премьеров А.Кинаха и А.Нэстасе было заявлено, что достигнута договоренность «активизировать контакты как на политическом уровне, так и на уровне деловых кругов Украины и Румынии» «на основе прагматизма и реалистичности». А.Кинаха приветствовал расширение ЕС и НАТО и заявил, что «приближение границ ЕС к границам Украины закрепляет необратимые рыночные и демократические ре-

формы в Украине». При этом он подчеркнул важность синхронного и согласованного двустороннего украинско-румынского сотрудничества в этом направлении.

Было отмечено, что совершенствуя экономическое сотрудничество, Украина и Румыния будут содействовать развитию еврорегионов «Верхний Прут», «Нижний Дунай», совершенствовать транспортную инфраструктуру для хороших условий транзита грузов, инфраструктуру границ, таможенное и налоговое законодательство. По словам А.Кинаха, одним из приоритетных при этом является сотрудничество Украины и Румынии в топливно-энергетическом комплексе, в т.ч. совместная работа по диверсификации энергоснабжения в Европу. Украина, в частности, предложила Румынии активнее использовать построенный в 1999г. газопровод Хуст-Сату-Маре и обеспечить с его помощью транспортировку 4 млрд.куб.м. газа в год. А.Кинаха предложил подписать совместный меморандум о либерализации внешнеэкономической деятельности. Также зафиксировано, что Киев и Бухарест «объединят усилия по вступлению Украины в ВТО». Подписаны договор о правовой помощи и правовых отношениях в гражданских делах и протокол второго заседания межправительственного консультативного совета по вопросам торгово-экономического сотрудничества. Достигнута договоренность о проведении в 2002г. в Киеве недели сотрудничества с Румынией, в Бухаресте – недели сотрудничества с Украиной.

В Бухаресте А.Кинаха заявил, что Украина намерена достроить Криворожский горнообогатительный комбинат, о чем есть распоряжение президента Украины Л.Кучмы от 8 нояб. 2001г. Проект соответствующего закона находится на рассмотрении Верховной Рады. По словам А.Нэстасе, Румыния позитивно оценивает это решение Украины, поскольку достройка комбината позволит вернуть стоимость вложенных румынских инвестиций на 800 млн.долл. (строительство КГОК началось в 1985г. совместными советско-румынско-чехословацкими усилиями; после распада СССР его правопреемником в данном проекте стала Украина, доля которой составляет 56,4%, доли Румынии и Словакии равны соответственно 28% и 15,6%).

Обе стороны договорились до запланированной на апр.-май 2002г. встречи в Киеве Л.Кучмы и И.Илиеску вывести из тупика затянувшееся решение проблемы делимитации морского участка украинско-румынской границы и подготовить такой вариант решения, который бы «развязал проблему острова Змеиный». А.Кинаха сказал, что подготовкой договора о режиме госграницы и соглашения о делимитации континентального шельфа и исключительных экономических зон займется 12 раунд двусторонних переговоров. А.Нэстасе подчеркнул, что «несмотря на возможность Румынии обратиться для разрешения спора в международные судебные инстанции, румынская сторона рассчитывает на решение этой проблемы на двустороннем уровне», поскольку считает, что эта проблема имеет не только экономическую суть, но и является «проблемой добрососедства».

Украинский премьер, подводя итоги переговоров в Бухаресте, подчеркнул, что «согласованные действия в двустороннем сотрудничестве Украины и Румынии способствуют необратимому формированию современного гражданского общества и

рыночной экономики и интеграции в мировую и европейскую экономические системы».

По мнению временного поверенного в делах Румынии в Украине, советника посольства Румынии в Киеве К.Ионеску, визит А.Кинаха в Бухарест явился своего рода «тестом демократического развития в наших странах».

Связи с Болгарией

Наметились существенные подвижки в плане преодоления стагнации в развитии двусторонних отношений между Румынией и Болгарией. Политика Евросоюза, который решением декабрьского саммита 2001г. в Лакене «уравнял» позиции Румынии и Болгарии, небезуспешные попытки самих румын и болгар сформировать прообраз будущего черноморского фланга НАТО объективно заставляют правительства в Бухаресте и Софии еще больше сближать свои позиции как в вопросах ведения переговоров о подготовке к вступлению в ЕС и НАТО, так и по проблемам регионального и двустороннего сотрудничества.

Переговоры о вступлении в ЕС, хотя прежде и являлись поводом для постоянной, зачастую немотивированной конкуренции, в последнее время вынуждают страны идти навстречу друг другу. Более явными стали попытки преодолеть апатию и инерцию в двусторонних отношениях. Об этом свидетельствует количество подписанных за последнее время документов. В 2001г. был проведен ряд встреч на экспертном, министерском уровне по вопросам обороны, транспорта, окружающей среды, по линии МВД. Именно необходимость выполнения критериев ЕС подтолкнула Софию и Бухарест к подписанию соглашения о взаимной выдаче правонарушителей, ставшего важным шагом на пути отмены для Румынии и Болгарии шенгенских ограничений.

А.Нэстасе оказался первым главой правительства, который посетил Болгарию с официальным визитом после того, как премьер-министром стал Симеон Сакскобургготский. Прошедшие тогда в Софии переговоры имели позитивное влияние на развитие двусторонних отношений. Удалось договориться о создании совместного рабочего комитета, который должен разбирать спорные и чувствительные вопросы двусторонних отношений. С.Сакскобургготский, в отличие от своего предшественника Костова, в меньшей степени подвержен предрассудкам в отношении Румынии.

Существенных подвижек в разрешении ряда принципиальных спорных вопросов — разграничение границы по Дунаю, энергетическое сотрудничество, проекты транспортной инфраструктуры — пока не отмечается. Болгары по-прежнему сопротивляются попыткам румын провести «модернизацию» границы по Дунаю с учетом произошедших за последние десятилетия географических изменений (размыв болгарского берега реки в районе Козлодуйа, общее снижение уровня воды, отразившееся на условиях навигации по Дунаю). Румыны ссылаются на конвенцию 1909г. о демаркации границы по Дунаю, которая определяет, что граница должна проходить посередине судоходного русла реки и пересматриваться каждые 10 лет с учетом топографических изменений. Они также настаивают на том, что эта операция по своей сути сугубо техническая и необходимость ее проведения давно назрела. Болгары же уверены в том, что

румыны намерены отобрать в результате пересмотра границы два небольших острова в районе Арчеар и Ботево.

Бухарест возлагает особые надежды на то, что приватизация энергосектора в Болгарии и неизбежное, как считают румыны, закрытие АЭС в Козлодуйе позволит Румынии стать одним из основных поставщиков электроэнергии в регионе ЮВЕ. Здесь полагают, что прекращение работы станции вынудит Болгарию превратиться из экспортера электроэнергии в ее крупного потребителя. В 1999г., когда Болгария официально начала переговоры о вступлении в ЕС, она согласилась закрыть, начиная с 2002г., первый и второй энергоблоки АЭС (мощностью 440 мвт. каждый). С.Сакскобургготский, по мнению румын, скорее всего в конечном итоге согласится и с требованием ЕС закрыть к 2006г. 3 и 4 блоки (также мощностью по 440 мвт. каждый). Учитывая эту ситуацию, румынское правительство приняло 24 янв. 2002г. стратегию развития энергетического комплекса страны на 2002-04гг., которая предусматривает, что Румыния в перспективе должна стать крупным поставщиком электроэнергии в Грецию, Албанию, Сербию и саму Болгарию. В этом случае Румыния, как полагают местные специалисты, в состоянии урегулировать проблему энергодефицита Черногории, Македонии, Сербии и Албании.

Урегулирование проблемы взаимозачета долгов, оставшихся от СЭВ (в марте 2000г. болгары согласились выплатить румынам 201 млн.долл. США), вступление Болгарии в ЦЕССТ в 1999г. привело к стабилизации и некоторому росту товарооборота между двумя странами (в 2001г. он составил 351 млн.долл.). Румыния является основным торговым партнером Болгарии по ЦЕССТ, на нее приходится 41,5% всей торговли, которую болгары ведут через это соглашение. Сотрудничество двух стран в рамках Пакта стабильности для ЮВЕ, в частности, заключение странами-участниками соглашения о создании зоны свободной торговли (предполагается, что до 90% товарооборота будет освобождено от налогов и таможенных пошлин) вряд ли существенно отразится на товарообороте между Румынией и Болгарией. Скорее всего, учитывая членство обеих стран в ЦЕССТ, он уже достиг оптимальных показателей.

Перспективы реализации проекта сооружения моста Видин-Калафат, который должен соединить Болгарию с транспортной инфраструктурой Центральной Европы, представляются неопределенными, учитывая то, что болгары взяли на себя обязательство профинансировать проект в обмен на отказ румын от варианта строительства моста в районе Никополе-Турну Мэгуреле (мост ниже по течению более удачно состыковывается с транспортной инфраструктурой в стране). Однако затягивание реализации проекта не оправдывает надежд румын оживить экономику в районе Валя-Жиулуй, создать здесь новые рабочие места.

В последние месяцы удалось заметно интенсифицировать сотрудничество в рамках так называемого «четырёхугольника» Румыния-Болгария-Турция-Греция, наполнить его относительно конкретным содержанием (помощь при стихийных бедствиях, экология, гуманитарные вопросы, транспортные коридоры). С другой стороны, история сотрудничества стран региона в таком формате, ведущая свое начало с вильнюсского форума

1997г. «За безопасность и стабильность в Европе» показывает, что за четыре такие встречи (окт. 1997г. в Варне, апр. 1998г. в Анталии, июль 1998г. в Софии, фев. 2001г. в Пловдиве) содержание итоговых деклараций оставалось практически неизменным.

СЕРБИЯ И ЧЕРНОГОРИЯ

Иноинвестиции

В целях стимулирования притока иноинвестиций в страну в янв. 2002г. был принят новый «Закон об иностранных инвестициях», определяющий порядок осуществления инвестиционной деятельности. Внесены изменения в таможенное законодательство, предусматривающие освобождение иноинвесторов от уплаты таможенных пошлин на ввозимое ими в СРЮ новое и бывшее в употреблении оборудование. Изменениям подвергся и закон о предприятиях. Парламентом Сербии будут приняты законы о концессии, о залоге, дополнения и изменения к закону о приватизации.

Новым Законом об иноинвестициях предусмотрена либерализация иностранных капиталовложений в стране, в т.ч. и освобождение инвестора от предусмотренной обязательной регистрации договора о капиталовложении.

В соответствии с действующим законодательством иноинвесторы имеют дополнительную правовую защиту на основе межгосударственных соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций, а также не подлежат дополнительному налогообложению на основании соглашений об избежании двойного налогообложения. Законом об иноинвестициях определено, что иноинвестор может самостоятельно или совместно с другим иностранным или местным юрлицом основать новое предприятие, купить существующее предприятие (часть его акций) или взять его в концессию, исключения составляют лишь предприятия в области производства и торговли оружием, систем связи (если нарушается их целостность), а также предприятия в закрытых зонах. В этом случае доля иностранного капитала не может превысить 49%.

Иноинвесторы и предприятия с долей иностранного капитала имеют одинаковые права с отечественными юр. и физлицами.

Для привлечения иностранного капитала в экономику страны местное законодательство предусматривает меры поддержки и стимулирования инвесторов, в т.ч.:

– иноинвестиции освобождаются на 5 лет от налогов на прибыль в соответствии с долей иностранного капитала в совокупном уставном капитале предприятия; разрешается свободный перевод прибыли из Сербии и Черногории после выполнения всех предусмотренных законом обязательств по платежам;

– ввозимое инвестором в качестве вклада в предприятие новое оборудование освобождается от уплаты таможенных пошлин; обеспечивается свободный ввоз для строительства объектов механизмов, оборудования, материалов и других основных средств, которые являются вкладом инвестора;

– либерализация законов о приватизации позволяет иностранцам приобретение недвижимос-

ти; для иноинвесторов предусмотрена упрощенная процедура получения вида на жительство и разрешения на работу; предусмотрены особые льготы для иностранных инвесторов в свободных зонах.

В целях повышения прозрачности компаний и предприятий при Хозяйственной палате Сербии действует Бюро проверки бонитета, которое представляет (за плату в 50-70 долл.) данные на иностранные и местные фирмы: данные судебного регистра, дату и номер регистрации фирмы; капитал; собственность; виды деятельности; число работающих; финансовое положение за пред.г. (данные баланса).

С начала 2002г. заинтересованные лица – потенциальные инвесторы, могут использовать данные Национального регистра при НБС, содержащие сведения о 100000 югославских юрлиц (предприятия, банки, страховые фирмы, биржевые посредники www.nbjzop.co./bonitet).

В Сербии зарегистрировано 16 свободных таможенных зон, из которых 6 функционируют свыше 10 лет. Необходимо скорейшее принятие нового закона о свободных зонах, поскольку принятый еще в 1994г. закон вступает в противоречие с новыми нормативными актами в области ВЭД.

Приоритетными отраслями для первоочередных капиталовложений являются аграрный сектор (наличие исключительно плодородных и незагрязненных пахотных земель позволяет наращивать производство экспортной продукции), а также энергетика, машиностроение, добывающие отрасли, объекты инфраструктуры.

Таможенная политика Сербии и Черногории, в целом, направлена на защиту внутреннего рынка и отечественного производителя. Отсутствие общего рынка, единой денежной единицы, различный уровень таможенных тарифов в Сербии и Черногории являются препятствиями для осуществления единой инвестиционной политики в государстве.

Валютная деятельность в стране регулируется Законом о валютной деятельности, принятым еще в 1995г., в соответствии с которым: «запрещается оплата и получение платежей в валюте или золоте в операциях между отечественными юрлицами, между иностранными лицами и между отечественными и иностранными лицами». Устанавливается обязанность отечественных юрлиц и предпринимателей получать необходимые платежи за экспортируемые товары и оказанные услуги, а также платежи из-за границы по другим основаниям в согласованный в контракте срок, который не может быть более 60 дней. Импортёр, перечисливший за границу валюту, берет на себя обязательство ввезти товар не позднее 60 дней со дня такой оплаты.

Контроль за этими операциями осуществляет Народный банк Югославии (с фев. 2003г. – Народный банк Сербии) через уполномоченные банки. Решением НБЮ от 15.01.01г. предприятиям разрешается осуществлять авансовые платежи за ввозимое оборудование и запчасти в 30% от их контрактной стоимости, а ввозимые сырьевые товары и услуги – в 50% от суммы контракта. Авансовый платеж может осуществляться и в больших размерах, если импортёр представит подтверждение, что таким образом он добился меньшей импортной цены товара.

Экспорт товаров из Сербии и Черногории стимулируется кредитно-монетарной политикой, системой возврата налоговых, таможенных и других сборов, возмещением части транспортных расходов на иностранной территории. Что касается курса динара к твердым валютам, следует отметить неоднозначное отношение к стремлению удержания Народным банком Сербии любой ценой стабильного его курса, что является дестимулирующим фактором для сербских экспортеров.

Средства для стимулирования экспорта, а также на организацию выставочно-ярмарочной деятельности ежегодно предусматриваются в союзном бюджете. Право на возврат сборов получает экспортер по контрактам, платежи по которым осуществлены в СКВ.

Для стабилизации промпроизводства, улучшения соцположения и уровня жизни населения, в экономику Сербии и Черногории в течение 5 лет после смены старого режима Милошевича (окт. 2000г.) необходимо привлечь иноинвестиций в 4 млрд.долл.

В 2002г. иноинвесторы вложили в сербскую экономику (по Черногории данные не публикуются) прямых инвестиций на 150 млн.долл. (планом на 2002г. было предусмотрено 350 млн.долл.). Из общей суммы прямых инвестиций в качестве капитала вложено 83%, а 17% — в виде оборудования и материалов. Зарегистрировано 383 контракта с инопартнерами о капвложениях, 16 из них — в существующие фирмы, 140 — инвестиции в фирмы со 100% инокапиталом, а 227 — в СП. По сумме инвестиций на 1 месте находится Италия, далее следуют Словения, Германия, Австрия, Китай. В 2001г. объем иноинвестиций составил 310 млн.долл., зарегистрировано 1319 инвестиционных договоров.

Спустя 2г. после смены власти в Югославии, несмотря на некоторые достижения в макроэкономике страны, в области инвестиционной политики Сербии и Черногории не удалось добиться положительных результатов.

По мнению экспертов МВФ, как отмечалось на международной конференции по этому вопросу, проходившей под эгидой правительства Сербии в Белграде в сент. 2002г., Сербия могла бы ежегодно привлекать до 800 млн.долл. иноинвестиций. Наибольший интерес для вложения инвестиций в сербскую экономику могут представлять пищевая промышленность и производство напитков. Учитывая, что 50% экономики Сербии приходится на сельское хозяйство, эксперты этого фонда считают необходимым обеспечить иностранные инвестиционные средства для использования сильного сельского хозяйства Сербии и на его базе создания современного производства продуктов питания и напитков, как потенциала для их экспорта в страны ЦВЕ, а также в Россию. Планом экономического развития Сербии на 2003г. предусмотрены прямые капиталовложения иноинвесторов на 500 млн.долл. (без учета поступлений от приватизации).

Немалые надежды в области привлечения инокапитала Сербия и Черногория видит в успешной реализации процесса приватизации предприятий и фирм с государственной и общественной формами собственности. Приватизация в Сербии и Черногории осуществляется на основе республиканских законов. В Сербии новый закон о приватизации принят летом 2001г. В Черногории применя-

ется более либеральный закон о приватизации, принятый в 1996г.

В Сербии процесс приватизации согласно закону должен завершиться через 4г. после его вступления в силу, т.е. к лету 2005г. За этот период намечается продать 7 тыс. предприятий и фирм. Предприятия, которые до этого срока не успеют приватизироваться, будут ликвидированы и проданы с аукциона.

Особенностью сербской модели «аутсайдерской приватизации» является то, что стратегическому партнеру (иностранному или отечественному на равных условиях) продается 70% акций приватизируемого предприятия, а 30% передается безвозмездно работникам этого предприятия или продается другим гражданам Сербии.

Согласно прогнозам минэкономики и приватизации Сербии, от приватизации предприятий в Сербии в 2001-02гг. (70 крупных — путем тендера и 1000 — на аукционе) намечалось получить в бюджет Республики 1,2 млрд.долл.

На 31 дек. 2002г., в Сербии приватизировано 233 предприятий с государственной или общественной формами собственности. В бюджет Сербии поступило 355 млн.долл. Путем тендерной приватизации продано за 196 млн.долл. 12 предприятий (3 цементных завода: «Беочин», «Косьерич» и «Нови Поповац»; фабрика косметики «Мерима», завод по прокатке алюминия «Свал», фармпредприятие «Здравле» г.Лесковац). 221 малых и средних предприятия проданы с аукциона за 87 млн.долл. (в основном отечественным покупателям) и из аукционного фонда Сербии проданы госакции 44 предприятия на 70 млн.долл.

В договорах о продаже указанных предприятий предусматривается, что за 3-5 лет новые владельцы предприятий обеспечат инвестиции в их развитие на 302 млн.долл., из них 82 млн.долл. должно быть вложено в соцпрограммы.

В целях ускорения процесса приватизации малых и средних предприятий (с аукциона) с июля 2002г. правительство Сербии упростило процедуру аукционной продажи предприятий, созданы льготные условия для иностранных и отечественных покупателей-участников процесса приватизации. Отменяются условия, при которых стоимость предприятия была завышенной. Стоимость предприятия, предлагаемого для аукционной продажи, определяется на основе его остаточной стоимости.

В фев. 2003г. правительством Сербии внесены новые дополнения и изменения к закону о приватизации. Одним из нововведений будет обязательное использование 50% поступлений от приватизации на развитие производства и инфраструктуры Сербии (ранее средства уходили в бюджет и расходовались на соцнужды), причем, не менее 80% доходов от приватизации предприятий Воеводины будут использоваться для развития экономики исключительно Воеводины.

На 2003г. запланировано приватизировать путем тендера 50 предприятий, в т.ч. такие крупные, как две табачные фабрики, компания «Беопетрол» и телекоммуникационная компания «Мобтел»; на открытых аукционах планируется продать 1200 малых и средних предприятий. Из аукционного фонда Сербии намечено продать пакеты госакций 400 предприятий. Планируется реструктурировать 20 крупнейших госпредприятий. За счет приватизации в бюджет Сербии в 2003г. должно поступить

не менее 1 млрд.долл. Вся информация касательно вопросов приватизации, в т.ч. объявления наименований предприятий, предусматривающихся для приватизации на тендерах или аукционах, и данные об этих предприятиях можно прочесть на специально созданном минэкономики и приватизации Сербии сайте www.mpriv.sr.gor.

Что касается Черногории, то там предложено для приватизации 351 предприятие, в т.ч. 225 — на основе ваучеров, 19 — на основе международных торгов, 45 — выставляются на открытый аукцион, 28 предприятий намечается продать в «пакете» (рентабельное плюс нерентабельное). За время действия закона о приватизации в Черногории в частное владение перешло 60% госкапитала. Из немногих крупных черногорских предприятий зарубежными фирмами приватизированы два предприятия: пивзавод в г.Никшич куплен бельгийской фирмой, а также компания «Югопетрол» г.Котор, владельцем которой за 105 млн. евро стал греческий концерн «Хеленик-Петролеум» (российская компания «Лукойл» проиграла тендер, предложив 61,5 млн. евро). В 2003г. правительство Черногории планирует осуществить приватизацию самого крупного в Черногории промпредприятия «Комбинат алюминия Подгорица» (КАП).

Значительным источником поступления инвестиций в Сербию, а также и Черногорию, являются донорская международная помощь и кредиты международных финансовых организаций. Из полученных Сербией в 2000-02гг. 1,5 млрд. евро в качестве донорской помощи (безвозмездно и в виде льготных кредитов) 200 млн.евро использованы для ремонта объектов электроэнергетики, закупки запчастей. В сельское хозяйство Республики вложено 73 млн.евро. В 2003г. для реконструкции авто- и ж/д магистралей Сербии (к началу Олимпиады в Греции) по линии ЕБРР и ЕИБ будет выделено в качестве кредитов 200 млн. евро. До 2010г. для модернизации транспортной сети в Сербии от международных финансовых организаций ожидаются инвестиции в 750 млн.евро. «Электрохозяйство Сербии» надеется в 2003г. получить от международных финансовых организаций в виде дотаций и льготных кредитов 150 млн.долл.

Тендеры по приватизации

Дополнительный импульс для привлечения иноинвесторов к процессу приватизации может дать проводимая нынешним руководством страны политика форсированного восстановления членства Сербии и Черногории в международных финансовых организациях, прежде всего МВФ и ВБ. За счет кредитов и займов со стороны этих структур планируется осуществить реструктуризацию и последующую приватизацию крупных общественных предприятий, имеющих высокий уровень задолженности и обремененных социальными проблемами. МВФ в апр. 2003г. одобрил Сербии и Черногории очередной транш кредита на эти и другие цели в 137 млн.долл., ВБ предоставил льготный кредит в 540 млн.долл., который планируется использовать до 2004г.

Из российских компаний интерес к участию в тендере по приватизации крупнейшего в Сербии предприятия по хранению и продаже нефтепродуктов «Беопетрол» проявляет «Лукойл». Готовятся к участию в тендере на продажу крупного кафельного завода в г.Ягодина (5000 рабочих) рос-

сийские компании «Иркутск» и «Киркабель». Фирма «Виза» из Тольятти намерена приватизировать фабрику по производству пневматических узлов для автомобилей в г.Бор.

В Черногории работает российско-швейцарская компания «Техностил» (с российской стороны участвует Магнитогорский меткомбинат), которая в окт. 2002г. выиграла тендер на приватизацию предприятия по производству холоднокатаного листа, входящего в состав холдинга «Железара Никшич». «Техностил» выкупил 87% акций предприятия за 200 тыс.долл. (в тендере участвовала компания «Металэкс» из Италии). Согласно бизнес-плану, «Техностил» в течение последующих 5 лет должен вложить в модернизацию предприятия 3,8 млн.долл., а также 1,35 млн.долл. в качестве оборотных средств.

Спустя полгода после прихода нового владельца на предприятии значительно увеличился объем производства продукции. Если в пред.г. за 9 мес. до приватизации на предприятии было произведено 300 т. листа, то в период с нояб. 2002г. по март 2003г. произведено 3160 т. металлопродукции. В фев. 2003г. объем производства достиг 1500 т., а в марте — 2000 т. Количество занятых на предприятии увеличилось с 85 до 150 чел. Среднемесячная зарплата, как и предусматривалось в условиях тендера, сохраняется на уровне — 270 евро.

90% продукции предприятия экспортируется в Турцию, Италию, Албанию и страны — бывшие республики СФРЮ. Одной из первоочередных задач предприятия является освоение отечественного рынка, а также выход с продукцией на рынок Германии. Для этого необходимо осуществить модернизацию производства холоднокатаного листа. Российские специалисты начали работу по подготовке технического предложения по модернизации оборудования предприятия. Работы должны начаться во II пол. 2003г. и продлятся 5 мес. После осуществления модернизации месячный объем производства холоднокатаного листа планируется увеличить до 10000 т.

Все остальные предприятия холдинга «Железара Никшич» до конца 2003г. должны быть приватизированы. На продажу холдинга планируется объявить открытый тендер.

Участие иноинвесторов в процессе приватизации госпредприятий в Сербии составляет 6,2%. Наибольший интерес иностранные компании проявили к предприятиям, предлагаемым для продажи путем тендера. Из предложенных на открытых тендерах 17 предприятий иностранцы купили 12 (доля участия — 63%). На многочисленных проводимых в Сербии аукционах по продаже средних и малых предприятий инокомпании купили 6 предприятий. Из 69 предложенных пакетов государственных акций из Аукционного фонда Сербии иностранные покупатели приобрели 11 (доля участия — 17%).

На тендерах инокомпаниями были куплены сербские предприятия; цементный завод «Беочин» приобрел французский «Лафарж»; цементный завод в г.Косерич — греческий «Титан»; цементный завод в г.Поповац — швейцарский «Холцим». Предприятие по производству моющих средств «Мерима» купила австрийская компания «Хенкел». Завод по прокату алюминия «Севал» приобрела словенская фирма «Импол». Исландская компания «Фармако» стала владельцем фармпред-

приятия «Здравле» из г.Лесковац. Предприятие по производству резинотехнической продукции «Рума-гума» приобрела американская фирма «Галакси». Фабрику по производству замороженных продуктов «Фриком» купил «Агрокоп» из Хорватии. Два сахарных завода из Жабля и Црвенки приобрела греческая компания «Хеленик шугар индустри». 1 апр. 2003г. подписано соглашение о продаже за 23 млн.долл. единственного в Сербии металлургического комбината «Сартид» (мощность до 2 млн.т. металлопродукции) американской компании U.S.Steel.

В договорах о продаже указанных предприятий предусматривается, что за 3-5 лет новые владельцы предприятий обеспечат инвестиции в их развитие на 500 млн.долл. 170 млн.долл. должно быть вложено в соцпрограммы.

Предпринимательство

В соответствии с действующим Законом о предпринимателях 1995г., понятие «предпринимательство» определяется как выполнение физлицом конкретного вида деятельности, направленной на получение, прибыли. По данным Республиканского статуправления, в Сербии (без Косово и Метохии) на 30 июня 2002г. зарегистрировано 190 тыс. предприятий, относящихся к категории малого и среднего предпринимательства, что составляет 98% всех предприятий республики. На данных предприятиях трудится 43,2% активного населения. Поступления в бюджет Сербии от малого и среднего предпринимательства составляют 41%.

В июне 2002г. в Закон о предпринимателях внесены существенные изменения, упрощающие условия регистрации частных фирм и получение разрешений на выполнение определенного вида деятельности, что позитивно скажется на повышении интереса предпринимателей к созданию новых предприятий.

Организационно малый и средний бизнес объединен в содружества предпринимателей. В законе о хозяйственных палатах, принятом в 2001г., такие содружества определены как самостоятельные объединения предпринимателей, занимающихся хозяйственностью и связанными общими деловыми интересами. Несмотря на «самостоятельность» и наличие статуса юридического лица, содружества предпринимателей функционируют в рамках региональных хозяйственных палат.

Наибольшее количество малых и средних предприятий, зарегистрированных в Сербии, приходится на центральную часть республики – 138 тыс. (70,2%). В автономном крае Воеводина их насчитывается 51 тыс. На территориях региональных хозяйственных палат наибольшее число предприятий зарегистрировано в Белграде (22,4%), Новом Саде (9,1%), Кралево (8,8%), Валево (6,9%), Крагуевце (6,5%) и Нише (5,5%). В других городах их количество не превышает 5%.

При регистрации предприниматели в уставных документах указывают несколько видов деятельности, которыми они планируют заниматься. Это объясняется относительной нестабильностью и все еще сохраняющейся неразвитостью югославского рынка и стремлением предпринимателя обеспечить себе возможность максимально быстро изменить профиль предприятия в зависимости от складывающейся конъюнктуры.

Наибольшее число малых и средних предприя-

тий зарегистрировано в непроизводственных областях деятельности. В сфере торговли насчитывается 61 тыс. предприятий (29,2%), ремесел (ремонтные мастерские, парикмахерские) – 56,5 тыс. (27%), транспорта и связи – 29,4 тыс. (14%), ресторанно-туристического комплекса – 21,1 тыс. (10,1%), финансовых и других услуг – 13,3 тыс. (6,3%). В области строительства зарегистрировано 11,8 тыс. (5,6%) предприятий малого и среднего бизнеса. Производственной деятельностью занимается 7 тыс. (3,5%) предприятий.

В целях более широкого развития предпринимательства и увеличения его производственной составляющей правительство страны предприняло ряд мер по снижению для предпринимателей налогового бремени, оказанию им финансовой поддержки и предоставлению различных льгот. Желаемых результатов в изменении структуры малого и среднего бизнеса и повышении его эффективности достигнуто не было. По признанию директора Агентства по развитию малого и среднего предпринимательства, созданного в фев. 2001г., из всех зарегистрированных малых и средних предприятий реально действуют 64 тыс. (34%). Одна из основных причин этого кроется в недостаточном уровне знаний и профподготовленности предпринимателей, особенно в плане организации труда и руководства предприятием. Многие предприниматели не способны подготовить качественный бизнес-план, что является обязательным условием получения кредитов на создание или развитие предприятия.

В рамках созданного в нояб. 2001г. Агентства по поддержке малых и средних предприятий началась разработка спецпрограммы под названием «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства», которую предполагается принять в ближайшее время. Основная цель программы заключается в создании благоприятных условий для функционирования малого и среднего бизнеса через обучение предпринимателей, оказание помощи в разработке перспективных проектов, обеспечение их финансирования, стимулирование производственной направленности вновь создаваемых и существующих малых и средних предприятий.

За 7 мес. 2002г. Агентству удалось через Фонд развития Сербии обеспечить выделение кредитов для малого и среднего бизнеса на 2,7 млрд. югославских динаров (450 млн.долл.).

К процессу финансирования предпринимательства в Сербии подключаются западные финансовые организации и банки. Европейское агентство реконструкции подписало в нояб. 2002г. с сербским Коммерческим банком соглашение о выделении 1,5 млн. евро для кредитования малых и средних предприятий. Кредиты в 20-200 тыс. евро будут выдаваться на 5 лет под 10% годовых с отсрочкой платежа на 1г. Ранее Евросоюз через указанное Агентство уже выделил на эти же цели 15 млн. евро.

Активное участие в кредитовании малых и средних предприятий участвует и немецкая финансовая группа KfW. 25 млн. евро распределена по 3,6 тыс. кредитам, в т.ч. 53% – в торговлю, 20% – в производство, 19% – в сферу услуг, 7% – в сельское хозяйство и 1% – в другие сектора.

Под патронатом французского консорциума Lafarge BFC в общине Беочин, в которой француз-

ская фирма приватизировала цементный завод, создается центр поддержки малых и средних предприятий под названием «Инкубатор деловых людей», в котором предприниматели смогут бесплатно получать помощь в разработке бизнес-планов, технико-экономических обоснований проектов для получения кредитов.

Экспорт

Сербия и Черногория в 2002г. поддерживала торговые отношения со 187 странами мира. По данным национальной внешнеторговой статистики **товарооборот страны по итогам года составил 8595 млн.долл.** против 6740 млн.долл. в 2001г. Рост объема товарооборота составил 27,5%. За 2002г. Сербия и Черногория экспортировала товаров на 2275 млн.долл., что на 19,5% больше, чем за пред.г. Импорт товаров составил 6320 млн.долл. (рост на 30,7%). В экспортных поставках Сербии и Черногории основными партнерами являются Босния и Герцеговина (доля – 331 млн.долл., 14,5%), Италия (330 млн.долл., 10,7%), Македония (207 млн.долл., 9%), Швейцария (170 млн.долл., 7,4%). На долю упомянутых стран приходится 56,3% совокупного экспорта страны. На долю России в экспорте Сербии и Черногории приходится 4% или 90,9 млн.долл.

Основными партнерами в импорте Сербии и Черногории являются Германия (829 млн.долл., 13,1%), **Россия** (787 млн.долл., 12,4%), Италия (653 млн.долл., 10,3%), Венгрия (275 млн.долл., 4,3%), Словения (242 млн.долл., 3,8%), Босния и Герцеговина (231 млн.долл., 3,6%). На долю упомянутых стран приходится 48% совокупного импорта Сербии и Черногории.

Структура экспорта и импорта Сербии и Черногории в 2002г., данные за 10 мес., в млн.долл.

	Экспорт		Импорт	
	Сумма	% к 2001	Сумма	% к 2001
Всего	1830	111	4983	124
Сельское, лес. хоз., охота, рыбол.	116	258	161	88
Уголь	2	200	11	275
Нефть и газ	4	50	555	127
Руды металлов	3	60	16	70
Продовольствие	304	160	321	131
Табачные изделия	3	150	56	100
Пряжа и ткани	55	90	157	137
Одежда	109	80	60	120
Кожа и обувь	65	90	79	115
Дерево	46	96	70	132
Кокс и нефтепр.	35	130	144	40
Химпродукция	134	123	701	117
РТИ	138	120	149	152
Другие минералы	59	129	104	147
Основные металлы	311	100	239	124
Изделия из металла	35	106	115	138
Машины и оборуд.	99	132	530	164
Счетные машины	3	-	118	177
Др. электромашины	48	123	103	138
Радио, ТВ оборуд.	6	200	160	193
Оптические приборы	12	134	110	160
Автомобили	40	103	295	146
Др. транспорт. средства	26	49	26	43
Мебель	32	119	62	148
Эл. энергия, газ, вода	24	-	104	141
Индекс №11 за 2002г.				

Структура экспорта по степени обработки товаров: высокой степени обработки – 1033 млн.долл.

(56,5%), полуфабрикаты – 635 (34,7%), сырьевые товары и материалы – 162 млн.долл. (8,8%). В импорте на упомянутые группы приходится соответственно: 3263 млн.долл. или 65,5%, 907 или 18,2% и 813 млн.долл. или 16,3% (данные за 10 мес. 2002г.).

Основными товарами экспорта Сербии и Черногории являлись: цветные металлы (250,4 млн.долл., в т.ч. алюминий 130,3), одежда (182,5), овощи и фрукты (152,5), продукция черной металлургии (95,6), резино-технические изделия (91,1 млн.долл.). В импорте: нефть и нефтепродукты (908,8 млн.долл., в т.ч. нефть (640,4), пряжа и ткани (408,9), грузовые автомобили (251,2), газ природный (193), станочное оборудование (174,4 млн.долл.).

В импорте на долю стоимости закупаемых нефти и нефтепродуктов приходится 10,4%, а природного газа 3,1%. В республиканском разрезе на долю Черногории в экспорте Сербии и Черногории приходится 9,4%, в импорте – 10,9%.

Главную причину неудовлетворительных результатов внешнеэкономической деятельности, в первую очередь слабости югославского экспорта, видят в «упорном сдерживании курса динара по отношению к СКВ в течении двух лет», который негативно влияет не только на уровень конкурентоспособности югославских товаров, но и на развитие внутреннего производства. Значительный объем импорта таких товаров, как одежда, обувь, трикотаж, производство которых ранее было развито в стране и являлось одной из важнейших статей экспорта, привело к отливу валютных средств в 1 млрд.долл.

Таможня

Либерализация внешнеторгового режима. Законодательной основой внешнеторговой и таможенно-тарифной политики СРЮ являлись: таможенный закон (принят в 1992г. служебный лист СРЮ №45/92, изменения в №№16/93; 50/93; 24/94; 29/97; 59/98; 23/01); закон о таможенном тарифе (принят в 2001г. служебный лист СРЮ №23/01); закон о внешнеторговой деятельности (принят в 1992г.).

При ввозе товаров в СРЮ уплачивались: таможенная пошлина; сбор за таможенный учет; специальный сбор для выравнивания налогообложения импортных товаров; специальный импортный сбор; специальный сбор при ввозе с/х и продтоваров; союзная административная такса. Импортером при ввозе товара уплачивались налог с оборота, акцизный налог, республиканские налоговые сборы (таксы).

Таможенным законодательством не предусматривается применение экспортных таможенных пошлин. С 1998г. Югославия применяла Конвенцию о гармонизированной системе и шифровом обозначении товаров.

В целях наращивания объемов экспорта и получения валютной выручки в соответствии со ст.61 закона о внешнеторговой деятельности применялись: политика реального курса динара, кредитно-монетарная политика, механизмы возврата налоговых, таможенных и других сборов, компенсация части затрат экспортера по транспортировке товаров на иностранной территории и другие меры экономической политики. Эти средства предусматривались в союзном бюджете на соотв. год.

Контроль за внешнеэкономическими операциями осуществляли соответствующие службы платежного оборота и финансового контроля, Народный банк СРЮ, таможенные органы. Союзная торговая инспекция и органы валютного контроля.

Ставки таможенных пошлин, предусмотренные Таможенным тарифом, применялись к товарам, произведенным в странах, с которыми СРЮ имелись договоры о применении режима наибольшего благоприятствования в торговле. На товары происхождения из других стран, ставки таможенных пошлин увеличивались 70%.

Союзная таможня, по запросу импортера, за определенную плату выдавала подтверждение об отнесении товара к определенной товарной позиции Таможенного тарифа, которое действовало 1г.

Таможенные пошлины и их ставки утверждались союзным законом, принимаемым Скупщиной (парламентом) СРЮ. Ставки таможенных пошлин выражались в процентах от стоимости товара и колебались от 0 до 40%. Самые низкие ставки пошлин в пределах 0-3% начислялись на сырьевые товары, которые не производятся в стране. При импорте сырьевых товаров, производимых в стране в недостаточном количестве, установлены ставки в 10-12%, а на товары, производимые в стране в достаточном количестве, установлены ставки в 10-22%.

Ставки импортных пошлин на машины и оборудование составляли 10-30%. За оборудование, предназначенное для восстановления экономики страны и поставляемое в счет госкредитов, импортные пошлины не взимались.

После окт. 2000г. новым правительством СРЮ был принят ряд решений в области внешнеэкономического регулирования, связанных с установлением единого плавающего курса динара к инвалютам. Было отменено действие решения от 25.05.2000г. об оплате таксы на импортируемые товары, а также снижены размеры импортных пошлин, в т.ч. на ввозимое сырье, оборудование и запчасти на 80%; на ввозимые товары широкого потребления на 33%.

При импорте с/х продукции установлены самые высокие пошлины (до 30%): мясопродукты и живой скот – 30%; рыба – 15%; молочные продукты – 20-30%; овощи и фрукты – 20%; мука и крупы – 20%; овощные и фруктовые консервы – 30%, а также применялись сезонные таможенные пошлины (дополнительно 20%), ставки на которые устанавливались в сезон сбора и массовой реализации урожая в стране. Правительство СРЮ имело право вводить антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Правительство СРЮ решением от 05.07.01г. определило список с/х товаров и продовольствия, при ввозе которых на территорию СРЮ уплачивалась специальная такса. Размер этой таксы составляет, в динарах за кг. Живые животные: крупный рогатый скот – 3, свиньи – 3, овцы и козы – 3, птица – 12. Мясо говяжье свежее: туши и полутуши – 9, передние четверти – 6, мясо без костей – 10, мясо замороженное туши и полутуши – 7. Молоко и сметана – 4, молоко сухое – 30, сыры, творог и масло – 20. Мед природный – 8, овощи – 2-5, фрукты – 4-8, злаковые – 2,5, масло растительное – 8, сахар белый – 4, соки концентрированные – 2, вина – 2-5.

Таможенная политика страны была направлена на защиту внутреннего рынка и отечественного производителя. Все ввозимые и вывозимые товары в соответствии с постановлением правительства СРЮ от 31 мая 2001г. подразделены по видам экспортного и импортного режима на: свободный экспорт, экспорт на основе разрешений (экспорт на основе квот, утверждаемых по количеству или сумме); свободный импорт, импорт на основе разрешений. Квотирование экспорта осуществлялось по 2 категориям: квота по количеству (КК) и квота по стоимости товара (КС). Разрешения выдавались по соответствующим видам товаров: минсельхоз – на экспорт и импорт товаров для ветеринарных служб или для защиты и подкормки растений; Союзная палата мер и драгметаллов – на измерительный и другой инструмент; Союзный комитет по стандартизации – на аттестуемое оборудование; минздрав – на наркотические вещества.

Запчасти для ремонта импортного оборудования и расходные материалы, химикалии и реагенты для лабораторных исследований в упаковке до 2,5 кг. ввозились свободно. Югославские граждане, работавшие по найму за границей, могли ввезти в страну беспошлинно хозяйинвентарь на 0,5 млн.долл.

Правительство СР Югославии решением от 6 дек. 2001г. утвердило объемы квот на экспорт товаров в 2002г. В целях уменьшения влияния теневой экономики, обеспечения защиты отечественного товаропроизводителя с/х продукции был принят пакет изменений к основным налоговым законам.

С 1 фев. 2002г. акцизы взимались в повышенном размере, за дин/литр: моторный бензин – 18; дизтопливо – 10; моторные масла – 65,35; спирт этиловый для производства спиртных напитков и косметики – 26,13; спирт этиловый для аптек и больниц – 6,99; натуральные вина – 15,68; крепкие спиртные напитки – 52,28; виски, джин, коньяк – 78,41; а также за кофе в зернах – 13,07 дин/кг и сигареты группы А – 19 дин/пачка. Акцизы не взимались на смазочные масла, в состав которых входит не менее 25% масел, полученных путем переработки отработанных смазок.

Таможенный режим СРЮ достаточно либерализован. Что касается экспорта, то 80% вывозится свободно и 20% (в основном продовольствие) – в режиме разрешений (квот). Импорт товаров и услуг полностью свободен (в Союзном министерстве внешних экономических связей регистрировался только объем ввезенных крепких спиртных напитков, некоторых химпродуктов, лекарственных препаратов, электрооборудования). Запрещен ввоз на территорию СРЮ опасных отходов производства. Ввоз оборудования и других основных средств, а также материалов для сооружения объекта, которые являются вкладом иностранного лица в СП, осуществлялось свободно.

В отношении российских товаров или их экспортеров ограничительных мер в 2002г. правительством Югославии не принималось. С подписанием 28 авг. 2000г. Соглашения о свободной торговле между Россией и СРЮ либерализован двусторонний торговый режим в соответствии с правилами ВТО. Однако часть товаров подпадает под режим изъятий, в т.ч. товары, предусмотренные в приложениях 1,2,3 к Протоколу об изъятиях (мясные продукты, сахар, пиво, спиртные напитки).

ки, лекарства). Этот перечень должен периодически пересматриваться в сторону уменьшения изъятий.

Унификация таможенных режимов Сербии и Черногории в процессе гармонизации экономических систем субъектов гособразования занимает центральное место. Решение этого вопроса является обязательным условием для начала переговоров и последующего заключения с ЕС Соглашения о стабилизации и ассоциации.

Средняя ставка таможенных тарифов в Сербии, нуждающейся в защите своей индустрии, в первую очередь химической, металлургической, текстильной отраслей промышленности, а также сельского хозяйства, составляет 9,5% (по отдельным позициям до 30%). В Черногории, которая не имеет развитых базовых отраслей промышленности и сельского хозяйства, за исключением животноводства, представленного, г.о. овцеводством, средний уровень таможенных тарифов составляет 3,2% и только по некоторым позициям он достигает 15%.

Режим внешней торговли в Сербии фактически либерализован, в то время как в Черногории продолжают действовать не тарифные механизмы регулирования импорта — разрешения и квоты.

Вопросами гармонизации таможенных тарифов занимается специально созданная Сербско-Черногорская комиссия, в задачу которой входит согласование конкретных тарифных ставок, а также прогнозирование последствий для экономик республик, к которым могут привести изменения таможенных платежей в обоих субъектах гособразования.

Согласовано 80% или 3 тыс. товарных позиций, которые регулируют таможенные тарифы на отдельные виды продукции сельского хозяйства, деревообрабатывающей, химической, металлургической и текстильной отраслей промышленности. В ближайшее время могут быть согласованы оставшиеся 20% или 1 тыс. товарных позиций.

В процессе гармонизации экономических систем гособразования также предстоит урегулировать и порядок взаимной торговли между Сербией и Черногорией. Это обусловлено тем, что после вступления в силу 1 апр. 2003г. таможенного закона Республики Черногории, сербская и черногорская таможенные досматривают товары, перемещаемые из одной республики в другую как на международной границе. Необорудованность и удаленность сербских и черногорских таможенных постов, отсутствие между ними координации часто приводят к тому, что часть товаров, особенно подакцизных, «растворяется» по пути следования. Для борьбы с этим явлением достигнута договоренность о сокращении числа таможенных постов, через которые могут перемещаться иностранные подакцизные товары и приближение их друг к другу.

Несмотря на трудности, вызванные столкновением интересов субъектов гособразования, завершение процесса унификации таможенных систем Сербии и Черногории в целом является неизбежным, т.к. на этом настаивает Европейское сообщество. В ЕС готовы согласиться на существование таможенных служб республик, работающих в автономном режиме, но по единым правилам и, соответственно, таможенным тарифам. Брюссель разработает свой вариант величины таможенных пошлин СиЧ и добьется их применения.

Пакт стабильности

В июне 2001г. в Брюсселе в рамках Пакта стабильности Юго-Восточной Европы подписан Меморандум о взаимопонимании по вопросам либерализации внешней торговли. Меморандум подписали: Албания, Босния и Герцеговина, СР Югославия, Хорватия, Македония, Болгария и Румыния. Позднее к Меморандуму подключились Венгрия и Словения. В соответствии с Меморандумом до конца 2002г. между странами, подписавшими его, должны были быть заключены соглашения о свободной торговле и таким образом реализована идея о либерализации внешней торговли в регионе ЮВЕ.

В окт. 2002г. в Белграде проведена очередная конференция Международного экономического форума на тему: «Либерализация внешней торговли в регионе ЮВЕ». Цель Форума: обмен мнениями участников на высоком политическом и экономическом уровне, ознакомление участников этого процесса, широкой общественности и деловых кругов с состоянием переговорного процесса по вопросам либерализации внешней торговли между государствами ЮВЕ, проблемами, преимуществами, а также возможностями сотрудничества в новых условиях.

В форуме приняли участие 350 представителей министерств и ведомств государств-участников Пакта стабильности ЮВЕ, транснациональных компаний, торгово-промышленных палат, главы посольств и торговых миссий, аккредитованных в Сербии и Черногории, а также ВТО и ЕС.

Проведение форума явилось последовательным шагом в реализации договоренностей министров иностранных дел стран Процесса сотрудничества в ЮВЕ, встреча которых прошла в Белграде в июне 2002г., а также Брюссельского меморандума от 27 июня 2001г., на основе которого наряду с подписанием двусторонних соглашений о свободной торговле упомянутые государства региона договорились активизировать сотрудничество в различных сопутствующих областях (таможенная процедура, ограничения нетаможенного характера, регулирование пересечения границ, гармонизация внутреннего законодательства в области торговли и других сферах экономики, стандартизация, права интеллектуальной собственности).

Двусторонние соглашения о свободной торговле в рамках Меморандума подписаны между следующими странами: Албания — с Хорватией, Македонией, Сербией и Черногорией (парафирован 19.09.2002г.); Босния и Герцеговина — с Хорватией, Македонией, Сербией и Черногорией; Хорватия — с Албанией, БиГ, Болгарией, Македонией; Сербия и Черногория — с Македонией, БиГ, со Словенией, Албанией парафированы; Македония — с Албанией, Болгарией, БиГ, Хорватия, Сербией и Черногорией; Болгария — с Хорватией и Македонией; Румыния — с Молдавией; Молдавия — с Румынией.

Переговорный процесс подготовки к подписанию соглашений о свободной торговле между упомянутыми странами продолжается. Соглашения о свободной торговле базируются на следующих основных принципах.

1. Экспортные таможенные пошлины и сборы, а также количественные ограничения на экспорт и

импорт товаров отменяются после вступления соглашения в силу.

2. Импортные пошлины и сборы должны быть отменены в течение переходного периода (6 лет) на 90% стоимости товарооборота.

3. Импортные таможенные пошлины и сборы отменяются в равной степени на большинство товаров после вступления в силу каждого соглашения, а на «чувствительные» товары пошлины прогрессивно снижаются в течение переходного периода, который длится не более 6 лет.

4. Все ранее подписанные соглашения о свободной торговле будут приведены в соответствие с принципами 1-3.

5. Подписание соглашений о свободной торговле будет способствовать быстрой интеграции стран ЮВЕ в ЕС. Страны-кандидаты в членство ЕС в приоритетном порядке подписывают соглашения о свободной торговле со странами, с которыми ЕС имеет соглашения о стабилизации и ассоциации.

Соглашения о свободной торговле, подписанные между государствами региона, в ряде случаев носят асимметричный характер, не предусматривающий полной либерализации взаимной торговли. Если БиГ может вывозить в Сербию и Черногорию на беспошлинной основе любые товары без каких-либо количественных ограничений, то по некоторым сербским и черногорским экспортным товарам, поставляемым в БиГ, сохраняется режим квотирования и получения специальных разрешений (число таких позиций будет постепенно сокращаться).

Либерализация торговли Сербии и Черногории с государствами-бывшими республиками СФРЮ, а также Болгарией и Румынией, открывающая легкий доступ товаров на рынки этих стран, имеет для страны серьезное значение, поскольку там ее продукция намного более конкурентоспособна, чем на западноевропейском или российском рынках. А доля этих стран в общем товарообороте Сербии и Черногории (Босния и Герцеговина, Македония, Румыния и Болгария) не так уж мала — 20%.

Сербия и Черногория в рамках Пакта стабильности в ЮВЕ подписала с соседними государствами 65 различных двусторонних соглашений, еще 79 соглашений находятся в стадии подготовки к подписанию.

Формирование балканской зоны свободной торговли, первоосновой чему послужили политические решения, опирается на объективные экономические предпосылки — одинаковый уровень развития участвующих в ней стран, наличие взаимодополняющих элементов народного хозяйства, особенно у бывших югореспублик, единую инфраструктуру. Имеет значение хорошее взаимное знание рынков друг друга.

Либерализация торговли между семью балканскими государствами является необходимой предпосылкой для реализации их стратегической цели — вступление в Евросоюз, что может произойти не ранее 2010г. Развитие экономического сотрудничества, чему и должно служить создание зоны свободной торговли, способно привести к большей взаимозависимости участвующих в ней стран, а в результате и к большей политической стабильности в регионе.

Поддержка экспорта. В целях поддержки и стимулирования экспорта в янв. 2002г. в Сербии при-

нят новый Закон об образовании Фонда страхования и финансирования внешнеторговых операций. Главными целями Фонда являются: создание необходимых условий для экспортера в целях защиты от некоммерческих и коммерческих рисков; финансирование экспортных контрактов; избежание рисков неплатежей со стороны импортера; стимулирование сотрудничества сербских и иностранных предприятий.

Фонд является юрлицом и внесен в судебный реестр г.Белграда. Он отвечает по своим обязательствам собственным имуществом, при этом государство не несет ответственности по обязательствам Фонда.

Средства для создания Фонда и начала его работы обеспечило правительство Сербии за счет специального кредита Международного союза развития на основании соглашений со странами-донорами. В дальнейшей работе Фонд будет использовать средства министерства внешних экономических связей Сербии и Черногории, получаемые им за счет взносов отечественных и иностранных юр. и физлиц в 5тыс.долл.

Сам Фонд будет создавать и собственные средства за счет: страховых премий; донорских средств, получаемых в соответствии с законом; кредитов международных и отечественных финансовых институтов; платежей, получаемых за предоставленные им услуги.

Фонд ежегодно до 31 марта должен представлять правительству Сербии и Черногории отчет о деятельности за пред.г.

СИНГАПУР

Экспорт

Формирование системы соглашений о свободной торговле с основными странами-торговыми партнерами республики, дают для сингапурских экспортеров товаров и услуг определенные льготы на рынках этих стран. В 2002г. на двусторонней основе такие соглашения были заключены с Японией и ЕАСТ (Швейцария, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн), завершена подготовка к подписанию таких соглашений с Австралией и США (с Новой Зеландией соглашение о свободной торговле было заключено ранее). Достигнута договоренность о начале работы по подготовке таких соглашений с Индией и Республикой Корея. Во время саммита АТЭС в Мексике руководители делегаций Сингапура, Новой Зеландии и Чили решили начать работу по подготовке трехстороннего соглашения о свободной торговле между этими странами. На многосторонней основе, в рамках АСЕАН, во время 8 заседания глав государств и правительства стран-членов этой организации в Пномпене (Камбоджа) Сингапур стал одной из сторон соглашения о свободной торговле с Китаем (ожидается, что для полного вступления в силу может потребоваться до 10 лет). Сингапурские эксперты при этом считают, что экономический эффект от заключенных в 2002г. соглашений в форме экономии на тарифах только за первые 5 лет может достигнуть 1 млрд.синг.долл.

Со стороны руководства Сингапура при этом неоднократно подчеркивалось, что упор на создание системы таких соглашений республики с ее основными торговыми партнерами не направлен

на ослабление режима ВТО и ее «фрагментацию», а нацелен исключительно на ускоренную реализацию на практике многосторонних договоренностей в рамках ВТО там, где договаривающиеся стороны готовы пойти на приемлемые компромиссы.

С некоторыми странами сингапурская сторона готова даже договариваться по вопросам, выходящим за рамки ВТО, и выходить на соглашения о свободной торговле в формате «ВТО +» (что предусматривается соглашением Сингапура с Кореей).

В 2002г. Сингапур продолжал работать в международных финансовых организациях, о чем свидетельствует достигнутая с МВФ и МБРР договоренность о проведении в Сингапуре в 2006г. ежегодной встречи руководства МБРР и МВФ.

Нестабильность внешних условий социально-экономического развития республики, неоднократное возникновение в 2002г. ситуаций, чреватых негативными последствиями для экономики Сингапура (угрозы начала военных действий в Ираке, теракты в Индонезии, на Филиппинах и в других странах, забастовка докеров в портах Западного побережья США) привели к необходимости неоднократного снижения во II пол. 2002г. прогнозных оценок развития экономики Сингапура по сравнению с прогнозами, сделанными в начале года.

Если в I пол. 2002г. ожидалось, что прирост ВВП за год составит 3–4%, то в нояб. официальные прогнозы были снижены до 2–2,5%. Фактически прирост ВВП составил 2,2%. В группе отраслей обрабатывающей промышленности он достиг 7,5%, в секторе услуг – 1,5%. Выпуск продукции стройкомплекса сократился на 10% против соответствующих цифр пред.г.

Внешнеторговый оборот увеличился до 432 млрд. синг. долл. (на 1,5% больше, чем в 2001г.). Нефтяной экспорт – на 1,9%, составив 98,6 млрд. синг. долл. (экспорт электроники сократился на 3,2%, экспорт продукции других отраслей увеличился на 9,9%), нефтяной экспорт сократился на 3,9% и составил 20,9 млрд. синг. долл. Объем реэкспорта увеличился на 3,3% и достиг 102,1 млрд. синг. долл.

Инфляция осталась на нулевом уровне, безработица достигла 4,5% (рекордный ее уровень за 15 последних лет в 4,8% был зарегистрирован в сент. 2002г.). Число банкротств в Сингапуре увеличилось против 2001г. на 11% и достигло рекордного уровня (3587) за последние 17 лет. Рыночная капитализация сингапурских компаний, зарегистрированных на Сингапурской фондовой бирже, сократилась за год на 19,5% (47,7 млрд. синг. долл.), а количество компаний с капитализацией более 1 млрд. синг. долл. сократилось с 42 до 35.

Новые инвестиции в развитие промышленности Республики составили 9,01 млрд. синг. долл. (9,17 млрд. синг. долл. в 2001г.), в развитие сферы услуг – 2,08 млрд. синг. долл. (на 15% больше, чем в 2001г.). Основную их часть составили прямые иноинвестиции, объем которых в промышленность увеличился против пред.г. на 6% и достиг 7,04 млрд. синг. долл., а в сферу услуг – на 35%, составив 1,47 млрд. синг. долл. В результате этих инвестиций ожидается создание 20,9 тыс. новых рабочих мест.

Курс сингапурского доллара по отношению к доллару США был в 2002г. относительно стабильным с

тенденцией повышения до **1,74 к концу года** (1,80–1,84 в начале года). Валютные резервы сохранились на уровне 82 млрд. синг. долл.

Инвестиции

Инвестиционная политика Республики Сингапур в 2002г. была направлена на достижение долгосрочных целей и задач, намеченных стратегий социально-экономического развития Сингапура до 2010г. и выполнение решений правительства Сингапура в рамках объявленного курса на реструктуризацию промышленности и сферы услуг республики.

Приоритетной задачей государственной инвестиционной политики Сингапура остается привлечение в страну иноинвесторов и ТНК, обладающих новейшими технологиями и высокой конкурентоспособностью в стратегически важных для Сингапура сферах деятельности.

В 2002г., как и в предыдущие годы, Сингапур не только привлекал инокапитал, но и продолжал проводить активную инвестиционную политику за рубежом. Сингапурские инвестиции в других странах осуществляются в последнее время в форме прямых капиталовложений (40%), а также в виде портфельных инвестиций (15%) и вложений в другие активы (40%).

Прямые сингапурские инвестиции за рубежом, как правило, представлены в форме оплаченного капитала дочерних компаний местных фирм, их отделений и представительств в зарубежных странах. Вложения в другие активы – это прежде всего займы головной компании своим отделениям и дочерним компаниям в зарубежных странах, а также вложения в резервные фонды компаний-филиалов.

Существенную часть сингапурского капитала за рубежом составляют инвестиции базирующихся в Сингапуре ТНК. **Общее число дочерних компаний, филиалов и отделений сингапурских компаний за рубежом превышает 7,5 тыс.;** более 80% из них приходится на Китай и страны АСЕАН.

Основными инвесторами в зарубежные активы являются крупные компании и банки. В список стран с наибольшими объемами сингапурских инвестиций входят Китай (общий объем капиталовложений в Китай сингапурских юр. и физлиц оценивается в 40 млрд. ам. долл.), Малайзия, Гонконг, Индонезия, Виргинские о-ва, Бельгия, США и Великобритания.

Приведение хозяйственных механизмов республики в соответствие новым условиям, складывающимся на внешних рынках, проходило в 2002г. под контролем руководства Сингапура, которое во взаимодействии с деловыми кругами страны задавало направления и темпы преобразований, контролировало связанные с ними экономические и социально-политические процессы, отслеживало реакции на них основных слоев и групп сингапурского общества, внося необходимые корректировки. Политическая оппозиция сколько-нибудь существенной роли в проведении реформ не играла.

Эффективный контроль обстановки даже в условиях неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, «исламского окружения» и радикализации настроений в части малайско-исламской общины Сингапура позволил руководству республики успешно пройти начальную фазу преобразований (связанную с реформой налогообложения,

сокращением занятости, ростом расходов большинства населения на транспорт, здравоохранение и другими «непопулярными мерами»).

Данная особенность, видимо, и в последующие годы будет выгодно отличать ситуацию в Сингапуре, помогать республике сохранять статус государства с привлекательным инвестиционным климатом и оставаться «одним из самых безопасных и стабильных мест в мире» для вложения капитала.

Несмотря на то, что в ближайшие годы тенденции смещения центра деловой активности в регионе в Китай продолжатся, Сингапuru, скорее всего, удастся сохранить за собой статус торгово-финансового центра южной части Азиатско-Тихоокеанского региона. Итоги 2002г. показывают, что основным инструментом достижения этой цели станет система двусторонних и многосторонних соглашений о свободной торговле, реализация которых в долгосрочной перспективе будет нацелена на создание в этой части мира зоны свободной торговли (ЗСТ), в которую помимо 10 стран АСЕАН войдут Китай, Япония, Р.Корея, Австралия, Н.Зеландия, США, а затем и Индия. Сохранение за Сингапуром – «географическим центром» южной части этой формирующейся ЗСТ, располагающим самой лучшей в регионе ЮВА транспортной, телекоммуникационной, финансовой инфраструктурой, статуса одного из торгово-финансовых центров данной ЗСТ, по-видимому и является желательным конечным результатом развернутой в 2002г. руководством Республики активной торговой дипломатии.

В условиях конкуренции в сфере транспортных услуг со стороны соседних стран, руководство Сингапура, как показали события 2002г., не намерено допускать утраты республикой статуса главного центра консолидации внутрирегиональных транспортных потоков и основного центра обслуживания транзитных морских и воздушных перевозок из Азии и Тихоокеанского региона в США и Европу.

В 2003г. и в среднесрочной перспективе можно ожидать сохранения тенденций реструктуризации промышленного сектора экономики Сингапура путем «сворачивания» или переноса в Китай и соседние страны (Индонезию, Малайзию) изготовления относительно простых видов бытовой и промышленной электроники, запчастей и комплектующих для компьютеров и периферийных устройств, трудоемких производств, не требующих высокой квалификации, и разворачивания на территории Сингапура (за счет активного привлечения иноинвесторов) разработки и производства наиболее перспективных видов продукции нефтехимии, химии и фармацевтики, биотехнологий, наиболее сложных изделий фотоники и электроники (световодов, специализированных микросхем, ЖКУ, новейших видов запоминающих устройств), отдельных видов продукции аэрокосмической промышленности (обслуживание и ремонт авиационных двигателей, гидравлики, авионики, тренажеров), специального судостроения (оборудования для разведки и добычи углеводородного сырья на шельфе), систем и технологий охраны окружающей среды.

В 2003г. можно ожидать дальнейшей глобализации операций наиболее конкурентоспособных сингапурских компаний и активного их участия в реализации зарубежных проектов, связанных в т.ч.

с приобретением активов в стратегически важных для их деятельности регионах мира. В 2002г. эта тенденция проявилась в активном продвижении сингапурской PSA проектов создания новых контейнерных терминалов в Китае (порт Далян), Корее (порт Инчхон) и Японии (порт Хибики), приобретении контрольного пакета акций Hesse Nord Natie (Бельгия), приобретении сингапурской Кер голландской верфи Verome Botlek.

Главное направление трансформации сектора услуг экономики Сингапура в 2003г. будут связаны с либерализацией и снижением административного контроля деятельности на территории Сингапура финансовых компаний, банков, юрфирм и телекоммуникационных компаний. Следует ожидать принятия в 2003г. мер, стимулирующих конкурентоспособность сингапурских компаний в сфере международной торговли, логистики и предоставления юр услуг, а также снятия ограничений на прием в местные школы и университеты большего числа учащихся и студентов из стран ЮВА и КНР, а в местные учреждения здравоохранения – большего числа иностранных граждан, желающих пройти здесь курс лечения или обследования.

Будут приниматься меры к тому, чтобы **превратить Сингапур в региональный центр образования, здравоохранения, исследований, разработок и нововведений**. Исходя из планов руководства опережающими темпами развивать сферу высоких технологий, наукоемкий сектор промышленности (информатику, связь, биомедицину, электронику, химию) и сферы услуг (образование, здравоохранение, исследование и разработки, финансы, логистику, международную торговлю) можно ожидать повышенного внимания властей к сложившейся в республике системе инноваций, коммерциализации новых знаний, выработки необходимых стимулов и созданию новых видов услуг, помогающих местным компаниям разрабатывать и внедрять нововведения.

Ситуация в экономике республики в 2003г. во многом будет зависеть от внешних факторов. Разброс ожидаемых темпов роста ВВП довольно значительный – от 2% до 6% в год. С этими прогнозами во многом перекликаются и оценки авторитетных международных организаций, считающих, что Сингапур обладает необходимым потенциалом для успешной адаптации к новым условиям, сложившимся в мировой экономике и международных отношениях. По мнению такой известной международной организации как World Economic Forum, представленный в Global Competitiveness Report 2002-03гг., Сингапур, несмотря на экономический спад 2001г. останется одной из наиболее динамичных и конкурентоспособных стран в мире (**занимает 4 место по конкурентоспособности после США, Финляндии и Тайваня**).

К аналогичным выводам пришла и другая влиятельная международная организация – International Chamber of Commerce (объединяет 8000 компаний из 130 стран). В июне 2002г. руководство этой базирующейся в Париже организации приняло решение о переводе регионального представительства ИСС в Азии из Гонконга, где оно размещалось в течение последних 6 лет, в Сингапур. По оценке министерства торговли и промышленности Сингапура, разделяемой многими зарубежными экспертами, рост ВВП Республики в 2003г. составит от 2-5% в зависимости от того, насколько

благоприятной для Сингапура сложится мировая конъюнктура и ситуация на рынках США, Европы, Японии, Китая и соседних стран.

Таможня

Действующая в Сингапуре система регулирования экспортно-импортных операций. Основным видом контроля экспортно-импортных потоков в Республике остается система их лицензирования: на все виды ввоза и вывоза товаров необходимо получить разрешение либо в таможенной службе Сингапура, либо в Управлении по развитию торговли Сингапура (с апр. 2002г. — IE Singapore). **Вся таможенная документация представлялась в электронной форме** по сети Trade Net System, связывающей экспортеров, импортеров, таможенные и административные структуры, а также банки, осуществляющие все расчеты.

Ставки действующих импортных пошлин оставались стабильными. Высокие ввозные пошлины (50-150%) сохранялись на узкий круг товаров (алкоголь, табак, автомобили, нефтепродукты), удельный вес которых во всем таможенном тарифе не превышает 2% общего количества позиций. Удельный вес низких импортных пошлин (до 10%) составляет 93% всех тарифных позиций.

Пересмотр уровня тарифов, имевший место в последние годы, был связан с их изменением во внутриазиатской торговле в рамках создания Зоны свободной торговли АФТА, а также в рамках других двусторонних и многосторонних договоров и обязательств, принятых Сингапуром.

Товары, временно завозимые на территорию зон свободной торговли в аэропорту Чанги и в терминалах портов Сингапура и Джуронга в рамках традиционной торговли, от уплаты всех видов пошлин освобождены.

Импортные товары, предназначенные для сингапурского рынка, облагаются налогом на товары и услуги (GST) в 3% (4% — с 2003г.). Реэкспортные и транзитные товары от уплаты GST освобождены.

Сингапур является бенефициаром Всеобщей системы преференций (GSP), предоставляемых следующими странами: Австрия, Беларусь, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Россия, Словакия, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Швейцария, Япония. Согласно схемам преференций с перечисленными странами, некоторые сингапурские товары могут экспортироваться в эти страны по сниженным тарифным планам.

Российские экспортеры, также как и экспортеры из других стран, обязаны соблюдать правила ввоза на территорию Сингапура контролируемых товаров, в число которых входят различные виды флоры и фауны, мясопродукты, взрывчатые вещества, оружие и боеприпасы, печатные издания и видеозаписи, медпрепараты, телекомоборудование. Сингапурские власти в строгой форме требуют получения соответствующего разрешения на данные товары до заключения контракта с местным партнером. Действует список товаров, запрещенных к ввозу в страну, в число которых входят определенные виды алкоголя, сигарет, жевательная резинка, оружие, психотропные вещества, порнография. Подробная информация для импортеров и экспортеров по регулированию внешней

торговли Сингапура на английском языке содержится на www.gov.sg/customs.

В Сингапуре действует не только либеральный торговый режим, но и многочисленные налоговые преференции и льготы (корпоративный налог в 2002г. был снижен до 24%, тогда как в большинстве стран Европы он составляет 30%), которые связаны в ряд «пакетов» мер по снижению стоимости ведения бизнеса на территории Республики с целью повышения конкурентоспособности Сингапура.

Упомянутые «пакеты» льгот и преференций, наряду со льготным торговым режимом и высоко развитой финансовой, телекоммуникационной и прочей инфраструктурой, способствовали **привлечению в Сингапур 6 тыс. международных корпораций, создавших здесь не только значительные производственные мощности, но и региональные отделения, направляющие и контролируемые бизнес этих компаний во всем регионе ЮВА.**

Связи с США

Подготавливаемое к подписанию соглашение о свободной торговле между США и Сингапуром. После вступления в силу в авг. 2002г. Закона о торговле, предусматривающего предоставление президенту США полномочий по развитию внешней торговли, администрация Дж.Буша активизировала свои усилия, направленные на заключение региональных и двусторонних соглашений о свободной торговле. Интенсифицировались уже ведущиеся переговоры с отдельными странами, начали прорабатываться вопросы о возможности заключения таких соглашений с рядом африканских стран и Австралией.

По окончании состоявшегося 18-19 нояб. 2002г. визита в Сингапур торгового представителя США Р.Зеллика было объявлено, что стороны завершили проводившиеся в течение 2 лет переговоры по двустороннему соглашению о свободной торговле, согласовав все его положения. Единственным несогласованным элементом остался вопрос, связанный со свободным перемещением капиталов, над разрешением которого будут совместно работать представители минфина двух стран.

По завершении переговоров обе стороны выразили надежду, что соглашение будет готово к подписанию в начале 2003г. Р.Зеллик заявил, что он рассчитывает на одобрение соглашения конгрессом США в 2003г. и, таким образом, будет открыт путь для его реализации с 2004г. Он выразил удовлетворение содержанием достигнутого соглашения, подчеркнув, что это первое соглашение США о свободной торговле с азиатской страной. Р.Зеллик отметил, что в соглашении большое внимание уделено сфере услуг, на которую приходится значительная доля в экономике обеих стран. В нем присутствуют специальные положения об электронной торговле, госзакупках, конкуренции, защите прав интеллектуальной собственности, охране труда и экологии.

Основные положения соглашения. Торговля товарами — предусматривается отмена таможенных пошлин в двусторонней торговле, при этом большинство американских тарифов будет постепенно снижаться до нулевой отметки по мере реализации соглашения, а Сингапур отменит все тарифы после его вступления в силу. Детальные правила определения страны происхождения позво-

лять применять эти преференции только в отношении подпадающих под них товаров.

Торговля услугами — обеспечивается применение национального режима и принципа режима наибольшего благоприятствования (РНБ), улучшаются возможности для доступа на рынок профессиональных услуг (юридических, инженеринговых, в области архитектуры).

Финансовые услуги — доступ на новые рынки в банковской и страховой сферах, включая доступ американских банков на сингапурский рынок банкоматов, предоставление им возможности открывать свои филиалы в Сингапуре и увеличивать количество пунктов по обслуживанию клиентов; улучшение доступа на рынок страховых услуг.

Телекоммуникации и электронная торговля — принятие обязательств по доступу на рынок телекоммуникаций, включая доступ в телекоммуникационные сети на недискриминационных условиях; предоставление прав на оказание услуг в сфере электронной торговли, включая применение национального режима и РНБ для товаров, поставляемых в рамках такой торговли, а также ее ведение без взимания налогов на постоянной основе.

Транспарентность — обеспечение «прозрачности» в выработке общих правил и правил в отдельных областях, таких как услуги и инвестиции.

Конкуренция — содержатся обязательства Сингапура ввести в действие законы по конкуренции и правилам корпоративного поведения, обеспечить условия, при которых госпредприятия будут действовать наравне с коммерческими компаниями, а также не допускать дискриминации американских товаров и услуг.

Интеллектуальная собственность — адекватная защита прав интеллектуальной собственности и применение более совершенных юридических инструментов для обеспечения такой защиты в Сингапуре.

Инвестиции, охрана труда, экология — адекватная защита американских инвесторов и инвестиций в Сингапуре, включая усиление транспарентности при урегулировании споров между инвестором и государством; применение предложенных США формулировок, касающихся споров, связанных с охраной труда и защитой окружающей среды.

СИРИЯ

Инвестиции

В 2002г. руководство Сирии развивало инвестиционную деятельность, считая ее одним из важнейших направлений в экономике страны. Правительство продолжало проводить политику «открытых дверей» для иностранных и частных сирийских инвестиций, принимая меры по либерализации внешнеэкономической деятельности и улучшению инвестиционного климата.

Законодательной базой процесса привлечения инвестиций является Закон от 25.04.91г. №10 «Об инвестициях в САР» с изменениями и дополнениями. В целях улучшения инвестиционного климата был принят Законодательный декрет №1 от 2000г., который внес важные изменения в Закон и ликвидировал ряд пробелов, имевшихся в нем.

С внесением этих изменений инвестиционный климат в САР стал более привлекательным для

иноинвесторов: детально прописаны права инвесторов и защищены их интересы, увеличился объем льгот (преимуществ) и перечень объектов, на которые они могут распространяться, расширены полномочия Высшего инвестиционного совета по предоставлению этих льгот.

Сняты ограничения на приобретение иноинвесторами (при наличии соответствующей лицензии) в собственность или аренду недвижимости и земельных участков под инвестиционные проекты (предприятия). Предусмотрена процедура обязательного отказа от полученной собственности, если инвестор откажется от реализации инвестиционного проекта в пользу лица несирийского происхождения.

После истечения срока действия налоговых льгот, распространенных на проект согласно Закону, такой проект подпадает под действие любых льгот, предусмотренных сирийским законодательством, которые могут быть к нему применены.

Определены условия, по которым новым проектам, подпадающим под действие Закона, решением Высшего инвестиционного совета могут предоставляться дополнительные периоды налогового освобождения. Стало возможным:

- предоставление инвестиционным проектам дополнительного льготного срока или ряда связанных между собой сроков при условии, что период создания проекта, подпадающего под действие положений Закона, не превышает 5 лет;

- сохранять в распоряжении предприятия большую часть законно полученной им экспортной выручки в инвалюте; открывать зарубежные банковские счета для обеспечения потребностей предприятия, расчета по его обязательствам и получения причитающихся ему сумм при условии, что суммы, депонируемые на эти счета, не превышают 50% оплаченного в инвалюте капитала;

- осуществлять обмен (в сирийских банках по фактическому курсу соседних стран) части активов предприятия в инвалюте, депонированных в установленном порядке на счета в сирийских банках, на сирийскую валюту с целью покрытия своих местных потребностей и расходов;

- определять в Уставах акционерных компаний или индивидуальных (несовместных) компаний с ограниченной ответственностью национальность председателя и членов Совета директоров (управляющих), их количество и возраст, размер их вознаграждения, основы и принципы их избрания или назначения, квоту представительства несирийцев в Совете директоров (управляющих) и регламент его работы, а также размер капитала предприятия, стоимость его акций в местной валюте и ее эквивалент в инвалюте или наоборот, не учитывая положения других действующих нормативных актов.

Существенным нововведением является наделение Высшего инвестиционного совета полномочиями предоставлять оговоренные Законом льготы и преимущества, за исключением освобождения от налогов и сборов (пошлин), любым предприятиям, в т.ч. и туристическим, как существовавшим до принятия указанного Закона, так и созданным после его вступления в силу и не лицензированным в соответствии с его положениями, с условием, что на такие предприятия будут распространяться и все предусмотренные этим Законом обязательства.

Инвестор получил возможность осуществлять обратный перевод стоимости своей чистой доли в предприятии в СКВ за границу на основе фактической стоимости предприятия (проекта) на дату уступки доли, а не на момент внесения им уставного капитала, как было предусмотрено прежней редакцией.

Не допускается конфискация или иное отчуждение собственности инвестиционных предприятий, подпадающих под действие Закона, ограничение их в распоряжении инвестициями и доходами от них иначе как в интересах государства и взамен справедливой компенсации. Наложение ареста на указанную собственность разрешается только на основании судебного решения.

Введено понятие «холдинговые компании» с возможностью распространения на них и создаваемые ими предприятия ряда льгот и преимуществ, предусмотренных Законом. Разрешение (лицензия) на учреждение этих компаний выдается по решению председателя Совета министров САР. Чистые доходы от коммерческой и некоммерческой деятельности, поступающие на счета холдинговых компаний от созданных ими предприятий или от предприятий, в которых они участвуют на долевой основе, не подлежат обложению налогом на прибыль.

Среди важнейших решений руководства САР в 2002г., направленных на увеличение притока инвестиций и создание нацрынка капитала: правительством САР продолжалась работа по созданию фондового рынка САР и разработке нормативных документов, регламентирующих деятельность рынка ценных бумаг; правительство одобрило создание в Сирии пяти частных банков; правительством рассматривался вопрос создания специализированного инвестиционного банка Сирии.

В 2002г. президент САР Б.Асад издал ряд Законодательных декретов: о вступлении в силу соглашений о поощрении и защите инвестиций с Иорданией, Италией и Украиной; об учреждении трех свободных экономических зон — одной около г.Хасеке, другой в районе Бокамаля в провинции Дейр-эз-Зор и третьей в г.Латакия; об образовании министерства по делам экспатриантов.

Высший инвестиционный совет САР возглавляет премьер-министр М.Миро. Бюро инвестиций при совете министров САР — рабочий орган, ведущий подготовку и оценку инвестиционных проектов во взаимодействии с заинтересованными министерствами и ведомствами. В 2001г. правительство САР приняло решение о создании региональных отделов Бюро инвестиций в провинциях, придав им широкие полномочия в целях большей гибкости и оперативности.

Инвестиционная политика САР проводится в соответствии с 5-летним планом развития (2001-05гг.), который предусматривает ежегодное увеличение инвестиций (на 20-23%), реформирование административной системы распределения инвестиций, вложение их в технологии, создание новых рабочих мест, реформирование госсектора, создание рыночно ориентированных производств. Координирующую роль в реализации этого плана также играет Высший совет по планированию, контролирующей подготовку министерствами планов инвестиционного развития отрасли.

С учетом неразвитости нацрынка частного капитала основными финансовыми источниками

инвестирования являются госбюджетные ассигнования (85% от общих расходов на инвестиции в 2002г. и 91% по бюджету 2003г.) и иностранные кредиты и займы (14% в 2002г. и 8,5% по бюджету 2003г.). Доля капвложений из «собственных» средств предприятий госсектора в 2002г. составила 1% (в бюджете 2003г. — 0,5%). В соответствии с государственной инвестиционной политикой, направленной на приоритетное развитие госсектора с одновременной поддержкой частного сектора 69% инвестиций вкладываются в госсектор и 31% — в частный сектор.

Процентная ставка кредита, предоставляемого комбанком Сирии частному предприятию составляет 9%, госпредприятию — 7%. С/х кооперативный банк предоставляет среднесрочные кредиты по ставке 5,5% для частного и 4% — для госпредприятия. В соответствии с кредитными планами сирийских государственных банков займы в основном выделяются госпредприятиям, а сирийский предприниматель вынужден обращаться в частные ливанские банки, где ему дадут кредит под высокую процентную ставку. С открытием в САР частных банков, положение с кредитованием частного сектора в Сирии улучшится.

В 2002г. общие расходы на инвестиции составили 184 млрд. сир.ф. (3,96 млрд.долл.), в то время как бюджетом на 2003г. предусмотрены инвестиционные расходы в 211 млрд. сир.ф. (4,55 млрд.долл.).

Страховые операции монополизированы единственной госорганизацией — Сирийской страховой компанией (ССК). Появление частных страховых компаний не планируется. ССК страхует грузы, автотранспорт, недвижимость, морские перевозки, здоровье и жизнь граждан. Страхование капиталов не осуществляется.

В начале 2002г. Высший инвестиционный совет Сирии одобрил 64 сельскохозяйственных и промышленных проекта на 226 млн.долл. Среди одобренных инвестиционных проектов: завод по производству рыбных консервов в г.Тартусе, 125 млн.сир.ф. (2,7 млн.долл.); текстильная фабрика в г.Алеппо, 46 млн.сир.ф. (1 млн.долл.); фабрика по производству акриловой нити в г.Алеппо, 500 млн.сир.ф. (10,7 млн.долл.); фабрика по производству полиэстеровой нити в пригороде г.Дамаска, 137 млн.сир.ф. (3 млн.долл.); фабрика по выработке хлопковой и смешанной пряжи в г.Алеппо, 950 млн.сир.ф. (20,4 млн.долл.); завод алюминиевых изделий в пригороде г.Дамаска, 360 млн.сир.ф. (7,7 млн.долл.); завод стройматериалов в пригороде г.Дамаска, 35 млн.сир.ф. (1,2 млн.долл.); фабрика деревянных панелей, 335 млн.сир.ф. (7,2 млн.долл.); завод по производству жидкого мыла и шампуней, г.Дамаск, 135 млн.сир.ф. (2,9 млн.долл.); завод по отжиму, очистке и разливу в бутылки оливкового масла в г.Хомсе, 50 млн.сир.ф. (1,1 млн.долл.).

В фев. 2003г. Высший инвестиционный совет одобрил 85 новых инвестиционных проектов на 230 млн.долл. Из них 32 проекта на 210 млн.долл. в области промышленности и 53 проекта на 20 млн.долл. в транспортной сфере.

Среди наиболее важных проектов: стекольный завод мощностью 170 тыс.т. стекла в год; завод по производству сантехники; завод по производству высоковольтных и низковольтных кабелей; строительство станков холодного и горячего проката сор-

тового металла; строительство объектов текстильной и хлопкопрядильной промышленности; строительство животноводческих и молочных ферм; строительство завода по обработке мрамора и гранита.

Предусматривается организация производства металлических тросов, чугунных труб, пластиковых канистр, бытовых и промышленных холодильников, органических удобрений, лазерных компакт-дисков.

Абу-Дабийский фонд согласился профинансировать строительство в г.Тартусе завода по производству нити, используемой в текстильной промышленности. Стоимость проекта оценивается в 140 млн. дирхем (38,3 млн.долл.). Новый завод позволит снабжать нитями большинство сирийских текстильных фабрик и снизит потребность в закупке импортных нитей из дальневосточных стран.

Инвесторы из Саудовской Аравии, ОАЭ и Палестины договорились о создании туристического комплекса под названием «Солнечный берег» на сирийском средиземноморском побережье. Стоимость проекта оценивается в 70 млн.долл. Комплекс будет включать гостиницу на 1300 мест и рассчитан на прием в основном гостей из Европы.

В 2002г. продолжала действовать разработанная минтрансом САР схема инвестиций в транспортную сферу. В области морского транспорта указаны следующие крупные проекты: строительство порта свободной экономической зоны на сирийском морском побережье площадью 6 млн.кв.м.; свободной экономической зоны в г.Латакии на площади 600 тыс.кв.м.; грузовой склада в 7 км. от г.Латакии площадью 50 тыс.кв.м. Схема содержит ряд инвестиционных проектов по автомобильным и железным дорогам в гг.Дамаске, Алеппо, Хомсе и Латакии, в т.ч. строительство газозаправочных станций и проект перевода дизельных автомашин на использование газового топлива. Схема инвестиций также размещена на сайте министерства (www.min-trans.net).

В начале 2002г. Высший Инвестиционный совет одобрил 114 инвестиционных проектов в сфере транспорта на 120 млн.долл. Среди этих проектов – строительство и реконструкция железнодорожных и автомобильных дорог, морских и воздушных портов, импортные закупки 390 грузовых автомобилей и 19 автобусов первого класса.

Планом развития транспортной инфраструктуры Сирии предусматривается создание современной ж/д линии, связывающей г.Дамаск с международным дамасским аэропортом. В 2002г. рассматривался ряд альтернативных решений для уменьшения стоимости с учетом возможности строительства как наземных, так и подземных станций. Строительство этих подземных станций увязывается с возможным возведением в густонаселенных районах г.Дамаска линий метрополитена.

Сирийская компания по производству тракторов «Аль-Фурат» провела переговоры с двумя турецкими компаниями по созданию в Сирии СП по производству грузовых автомобилей и автобусов.

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) объявил о своих планах предоставить Сирии кредит на 165 млн. евро (145 млн.долл.), причем из них 100 млн. евро (88 млн.долл.) будут направлены

на финансирование строительства больниц и медицинского оборудования, а 45 млн. евро (40 млн.долл.) пойдут на развитие порта Тартус. Остальные 20 млн. евро (17,6 млн.долл.) будут предоставлены на развитие малых и средних предприятий.

В рамках соглашения о сирийско-японском сотрудничестве министр сельского хозяйства САР И.Муна и посол Японии К.Амае подписали протокол о предоставлении японского гранта в 700 млн. йен (5,3 млн.долл.) для финансирования проекта увеличения производства продовольствия. Грант будет использован для закупки сельхозтехники для фермеров пров. Кунейтра.

Посетившая г.Дамаск делегация Японского банка международного сотрудничества провела переговоры по юридическим аспектам предоставления японского кредита в 70 млн.долл. на расширение порта Латакия. С учетом этого кредита общая сумма займов, предоставляемых Сирии Японией, за последние 10 лет составляет 1,1 млрд. долл. В начале 90гг. Япония профинансировала развитие электроэнергетического сектора Сирии и намерена оказывать финансовую помощь в реализации различных проектов водоснабжения.

Сирия приняла участие в прошедшем в Барселоне заседании Координационного экономического комитета, недавно созданного Евросоюзом в рамках евро-средиземноморского партнерства с целью активизации сотрудничества ЕС со странами средиземноморского региона. Члены Комитета обсудили текущие и перспективные аспекты евро-средиземноморского партнерства, пути развития многостороннего сотрудничества и утвердили программу облегчения осуществления инвестиционных операций. Программа направлена на активизацию и укрепление процессов развития стран Средиземноморья с помощью Европейского инвестиционного банка и с учетом конструктивной роли, которую играет частный сектор в экономическом развитии государств.

Арабский Фонд экономического и социального развития (АФЭСР) и Сирия подписали соглашение, согласно которому АФЭСР предоставит долгосрочный кредит на 5,5 кувейтских динара (17,8 млн.долл.) для финансирования проектов сельского развития в провинции Идлеб. Проект направлен на улучшение уровня жизни фермеров и сельских женщин. Кредитом будут профинансированы работы по мелиорации земли, посадки плодовых деревьев и сезонных с/х культур, проекты развития водных ресурсов.

Свободные экономзоны

В целях привлечения иноинвесторов в Сирии действуют 6 свободных экономических зон (СЭЗ). Декретом президента Сирии №84 от 10.01.1972г. утверждены Правила эксплуатации свободных экономических зон САР. Этот документ (с последующими дополнениями и изменениями) подробно регламентирует порядок пользования свободными зонами, содержит приложения с преискурантами, определяющими стоимость различных услуг.

Использование СЭЗ дает предпринимателям преимущества:

– в СЭЗ разрешается ввозить товар иностранного производства независимо от его вида и происхождения (за исключением отдельных случаев, специально установленных законодательством).

Товар не подвергается действию правил внешней торговли и не облагается таможенными пошлинами, налогами и сборами;

– из СЭЗ товар может быть вывезен в другие СЭЗ страны или за границу. Таможенные пошлины, налоги и сборы также не оплачиваются; в СЭЗ допускается создание мастерских и промышленных предприятий по переработке ввозимого из-за границы сырья. Готовая продукция, производимая на этих предприятиях с использованием дешевой рабочей силы вывозится в третьи страны также без оплаты таможенных пошлин, налогов и сборов;

– промпредприятиям, расположенным в СЭЗ, при ввозе произведенных ими товаров на местный рынок разрешается открывать специальные счета в сирийских фунтах в одном из отделений комбанка Сирии (КБС) на сумму, эквивалентную стоимости ввезенного товара, и использовать эти денежные средства для оплаты расходов на месте или переводить их (в инвалюте) за границу через отделения КБС;

– в целях приближения товаров к покупателям разрешается создание в СЭЗ складов для хранения сырья, материалов и готовой продукции. При продаже товаров со складов в СЭЗ резидентам (т.е. реализации на местном рынке) оплачиваются все таможенные пошлины, налоги и сборы. Оплата пошлин, налогов и сборов, как правило, производится покупателем или за его счет. В случае вывоза товаров, хранившихся на складах в СЭЗ за границу оплачиваются только тарифы и сборы СЭЗ не зависимо от причины вывоза товара (возврат, реэкспорт, продажа).

Сирийское руководство разрешило иностранным банкам создавать свои филиалы в СЭЗ Сирии для финансирования различной коммерческой и промдеятельности предпринимателей на условиях инвестирования по меньшей мере 11 млн.долл. Это должно оживить и усилить приток арабских и иностранных инвестиций, необходимых для развития различных секторов сирийской экономики. Правительство Сирии уже выдало лицензии ряду ливанских коммерческих банков (Banque Europeenne pour Le Moyen Orient, Fransabank и Societe Generale Libano-Europeenne de Banque) на право функционирования в сирийских свободных зонах. В соответствии с этими лицензиями банкам разрешено осуществлять финансовые операции только с компаниями, расположенными внутри СЭЗ. Банки не могут принимать вклады.

В 2002г. в Сирии велась работа по образованию 3 промышленных зон: в г.Адра (г.Дамаск), в г.Хасия (пров. г.Хомс) и в пров. г.Алеппо. Правительство обратилось к инвесторам с призывом инвестировать в строительство предприятий в этих специализированных зонах, с правом выкупа акций или долей этих предприятий. Особенностью промышленных зон является наличие в них основных инфраструктур – электро- и водоснабжения, оборудования общего назначения, обслуживания.

Разъясняется инвестиционная политика Сирии и отмечаются такие привлекательные факторы как стабильность экономики, безопасность, трудолюбивая и дешевая рабочая сила, уникальное географическое положение, наличие Конституции и арбитража, защищающих частную собственность и инвестиции. Инвестор, в случае разногласий, может обратиться в Сирийский арбитражный суд,

Арабский инвестиционный суд, сформированный в соответствии с Соглашением об инвестировании арабских капиталов в арабских странах от 1980г., или в соответствии с условиями Соглашения о защите инвестиций, подписанного Сирией со страной инвестора. Инвестор может застраховать свои капиталы в Арабской организации гарантий инвестиций или в другой страховой организации по согласованию с компетентными властями Сирии. Сирия является членом Агентства многосторонних инвестиционных гарантий (MIGA).

Относительно вопроса российских инвестиций в экономику Сирии, следует отметить, что они были сделаны в пред.гг. в очень больших размерах, что способствовало становлению всей экономики страны и, в первую очередь, таких отраслей, как энергетика, нефтедобыча, ирригация, промышленность.

Проведенная в 2002г. работа по согласованию с Сирийской стороной проекта соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, состоявшиеся несколько раунда переговоров по выверке суммы сирийского долга России с целью последующего подписания соглашения об урегулировании этой задолженности, а также выполнение других решений второго заседания Постоянной российско-сирийской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству могли бы содействовать развитию российско-сирийского инвестиционного сотрудничества.

Торговый режим

Внешнеэкономические связи Сирии в 2002г. осуществлялись с широким кругом стран и различными международными экономическими и финансовыми организациями. Сирийское руководство продолжало последовательно проводить политику постепенной либерализации ВЭД, сохраняя жесткий госконтроль за экспортно-импортными операциями и монополию государства на экспорт стратегически важных сырьевых товаров и импорт современных машин и оборудования, черных и цветных металлов, специальных материалов, медикаментов и новых технологий.

Основными законодательными актами в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности (с последующими изменениями и дополнениями) остаются Гражданский и Торговый кодексы 1949г., Таможенный закон 1975г., Декрет №195/т «О порядке заключения внешнеторговых сделок государственными организациями» 1974г., Закон «Об инвестициях в САР» №10 1991г. и Директивная инструкция к указанному Закону 1998г. Формы и условия внешнеторговых договоров регулируются рядом нормативных актов. Одним из основных является Декрет президента САР №195/т от 24.07.74г. (с изменениями от 4.02.1990г.) «Об утверждении положения о контрактах для государственных организаций и предприятий», в котором в императивном порядке определены формы и основные условия контрактов, заключаемых госкомпаниями Сирии при закупке товаров для госнужд. Вышеуказанный Декрет определяет порядок импорта в Сирию товаров и услуг для госнужд исключительно посредством проведения международных торгов. Частные сирийские фирмы осуществляют внешнеэкономическую деятельность на основе прямых контрактов с иностранными партнерами с учетом международной практики.

В 2002г. правительство и Народное собрание САР продолжили работу над проектом закона о финансах и кредите, который является крупным шагом на пути совершенствования банковской деятельности в Сирии. Законопроект, состоящий из 140 статей, устанавливает основные правила работы сирийских банков. Он определяет полномочия и регламент работы Совета по финансам и кредитам; правила торговли ценными бумагами; положения устава банка в Сирии и его филиалов; размер банковского процента; порядок вложения собственных средств банка; создание банковских резервов, бюджет расходов.

Минифином САР издана Директивная инструкция, разъясняющая порядок практического применения статей Законодательного декрета №15, вступившего в силу с 3 янв. 2002г.

Инструкция предписывает сирийским структурам включать в текст тендерных объявлений на поставку в САР материалов, оборудования или выполнения работ пункт о необходимости назначения инокомпанией своего торгового агента в Сирии в случае, если условия и предложения, представленные этой компанией на конкурсное рассмотрение, получают высшую оценку и ей будет предоставлено право на заключение соответствующего контракта. Контракт с иностранной Компанией, выигравшей тендер, может быть подписан только после представления соответствующего документа, подтверждающего наличие у данной Компании торгового агента, официально зарегистрированного в Сирии. Экспортные контракты (на экспорт товаров и услуг из САР), заключаемые между одной из госструктур и инокомпаниями или организациями не требуют наличия у инокомпаний или организаций своего торгового агента в Сирии.

Несмотря на то, что указанное выше условие не распространяется на иностранные Компании и организации, которые имеют свой постоянно действующий филиал в Сирии, при заключении контракта с любой из госструктур и передаче подрядных функций они обязаны представить копию Свидетельства о регистрации своего филиала в Сирии.

Министерством экономики и внешней торговли САР начата разработка новой редакции закона о торговле (торгового кодекса). В соответствии с вышеуказанным проектом нормативного правового акта будет упрощен порядок выдачи лицензий на право заниматься хозяйственностью.

В области тарифного регулирования продолжает действовать Таможенный закон 1975г. с дополнением, введенным Декретом президента №5 от 14.02.83г. Схема тарифного регулирования ВЭД осталась прежней. Правительство САР, используя высокие ставки импортного тарифа, ограничивает импорт в САР предметов роскоши и потребительских товаров второстепенного значения. Поощряется и защищается местное кустарное и промпроизводство путем установления высоких ставок импортных пошлин на товары, аналогичные производимым в Сирии. Развитию экспортного потенциала местпрома и сельского хозяйства способствует применение низких ставок импортного тарифа или полное освобождение импортеров от уплаты ввозных таможенных пошлин на промоборудование, запчасты, сырье, удобрения и сельхозтехнику.

В сфере нетарифного регулирования, наряду с сохранением прежних методов (выдача лицензий на определенные экспортно-импортные операции; проведение международных торгов на закупку машин и оборудования; разрешение использования определенной части валютной выручки на последующую закупку товаров; запрет частному сектору на совершение ряда экспортно-импортных операций и др.) наметилась незначительная либерализация в части постепенного расширения списка товаров, разрешенных к ввозу на территорию страны по линии частного сектора. Перечень запрещенных к ввозу товаров пересматривается в сторону сокращения. Товары не указанные в перечне могут свободно ввозиться в САР.

В связи с присоединением САР к Европейскому сообществу в качестве ассоциированного члена дорабатывается перечень товаров, запрещенных к ввозу в САР. Остальные товары будут ввозиться свободно, с соблюдением правил соответствующих таможенных режимов.

Торговый режим Сирии, как участницы международной торгово-экономической деятельности, пока не соответствует требованиям ВТО — начиная с определений товарных позиций и заканчивая таможенным режимом, а также дотированием или снятием экспортных пошлин с экспортно ориентированных производств (хлопкопрядильного).

В данном направлении продолжается работа с участием заинтересованных органов исполнительной власти и сирийских экспертов-экономистов по проведению всестороннего исследования по поводу необходимости присоединения Сирии к ВТО. По мнению сирийской стороны при присоединении к ВТО необходимо будет открыть ключевые рынки услуг, в т.ч. финансовых, что нанесет ущерб ее национальным интересам. Сирия лишится возможности защищать внутренних товаропроизводителей — тариф будет связан, субсидии ограничены. САР потеряет возможность принимать те законы, которые она хочет и проводить суверенную экономическую политику. Участие Сирии в ВТО приведет к росту расходов бюджета страны. Окончательное решение по данному вопросу будет принято в свете сравнительного анализа положительных и отрицательных сторон этого шага и степени влияния членства в этой организации на дальнейшее развитие сирийской экономики.

В 2002г. правительство проводило курс наощрение и защиту национальных товаропроизводителей и экспортеров, в основном используя тарифные методы регулирования.

Для развития экспортных возможностей сирийской промышленности и с/х комплекса использовались высокие ставки импортных пошлин, ограничивающие импорт товаров аналогичных производимым в Сирии и низкие тарифные ставки или полное освобождение импортеров от уплаты ввозных пошлин на оборудование, комплектующие и сырье для промышленных производств, удобрения, сельскохозяйственную технику. В порядке исключения льготные импортные режимы устанавливались и в отношении других категорий товаров, которые поставлялись в рамках утвержденных программ экономического развития страны.

Учитывая зависимость промышленности от импортного сырья, предоставлены дополнительные льготы предприятиям, которые ввозят это сы-

рье для изготовления готовой продукции на экспорт (полная или частичная компенсация уплаченных таможенных пошлин; выдача импортных лицензий без оплаты денежного обеспечения банку Сирии; разрешение использовать большую часть экспортных валютных поступлений для последующего импорта товаров; применение поощрительного курса при обязательной продаже части экспортной валютной выручки государству).

Благодаря Законодательному декрету президента САР №255 от 2002г. снижены таможенные пошлины на импорт автомобилей на 26%. Сегодня автомашины с двигателем объема до 1600 куб.см. подешевели на 2-2,25 тыс.долл. Эта мера «оживит» рынок и дает шанс многим гражданам приобрести автомобиль.

Министерство экономики и внешней торговли САР в авг. 2002г. запретило ввоз работающих на дизтопливе микроавтобусов на 9-25 пассажиров и грузовиков весом менее 4 т. и объемом двигателя менее 2450 куб.см. При замене таких автомобилей, уже находящихся в эксплуатации должен ставиться только бензиновый двигатель.

В нояб. 2002г. министерство экономики и внешней торговли направило в свои подразделения в Дамаске и провинциях, а также в Главное таможенное управление письмо за подписью министра о внесении изменений в прейскурант №1 от 2000г., которым устанавливались экспортные пошлины на важнейшие товары.

В соответствии с указанным письмом установлены следующие цены: томат-паста (фасованная) — 25-70 сир.ф/кг; оливковое масло — 65-130 сир.ф/кг; шоколад, нуга и рахат лукум с начинкой — 150-300 сир.ф/кг; кондитерские изделия, жевательная резинка — 40-100 сир.ф/кг; соки фруктовые — 30-70 сир.ф/кг; шоколад, нуга и рахат лукум чистые — 75-150 сир.ф/кг. Цены даются на основе Ex Works (франко-завод).

Цены на неупомянутую выше и в прейскуранте №1 от 2000г. номенклатуру продукции устанавливаются торговыми, промышленными и сельхозпалатами Дамаска и провинций. Обменный курс доллара берется по курсу КБ САР для соседних стран.

Внешняя торговля

Географическая направленность внешнеэкономического сотрудничества Сирии в 2002г. оставалась прежней. Основными торговыми партнерами являлись Италия, Франция, Германия, США, арабские государства, страны Персидского залива, Ирак, Иран, Турция, Япония, Украина, Россия. Объем внешней торговли распределялся по группам стран: страны Евросоюза — 45%; арабские государства — 15%; СНГ (в т.ч. Россия) — 15%; азиатские страны — 13%; другие государства — 12%.

Внешнеторговый оборот Сирии

	2000г.	2001г.	2002г.
Товарооборот	7900	9200	10300
Экспорт	4700	5000	5800
Импорт	3200	4200	4500
Сальдо	1500	800	1300

Товарная структура импорта не претерпела особых изменений, в основном, это закупки продукции машиностроения, промтоваров, транспортных средств и оборудования, продукты питания, химикаты и химпродукция, металлопродукция, лес, минеральные масла. На экспорт постав-

лялась сырая нефть, хлопок, текстиль, фрукты, овощи, зерновые, фосфаты. Доля внешнеторгового оборота в ВВП Сирии составляет 25%.

Основной составляющей экспортных поступлений в бюджет страны оставалась нефть (65%). Основными покупателями нефти были страны Западной Европы, в первую очередь Италия, Франция, Германия, а также Турция. В 2002г. экспорт мазута дал 174 млн.долл. (3% от экспортных поступлений), бензина — 116 млн.долл. (2%), фосфатов — 29 млн.долл. (1%).

12% суммарного экспорта САР в 2002г. пришлось на продукцию сельского хозяйства. Основными сирийскими экспортными товарами сельскохозяйственного происхождения являлись хлопок-волокно, овощи и фрукты, зерновые, живой скот. Удельный вес хлопка-волокна в экспорте САР в 2002г. составил 4%. Преобладающая часть экспорта сирийского хлопка-волокна традиционно приходится на страны Западной Европы (Италия, Германия).

Меры, принимаемые сирийским правительством по стимулированию экспорта сельскохозяйственной продукции, способствуют расширению поставок на внешний рынок овощей и фруктов. Их удельный вес в суммарном экспорте страны составил в 2002г. 5%.

Оставшуюся часть сирийского экспорта составляет продукция обрабатывающей промышленности — 13% общего объема. Доминирующее положение в сирийском экспорте готовых изделий и полуфабрикатов, как и в предыдущие годы, занимала текстильная и швейная продукция, поставляемая на рынки Европы и государств СНГ, в первую очередь в Россию и Украину. Экспорт текстиля и предметов одежды, составляет 7%.

В географическом распределении экспорта САР в 2002г. 70% его суммарной стоимости приходилось на страны Европы, Японию, 25% — на арабские государства, 5% — страны СНГ. Доля России в общем объеме экспорта составила 1,1%.

Развивается туризм. За 8 мес. 2002г. Сирию посетили 2,94 млн.чел., включая гостей из соседних стран, заезжавших на 2-3 дня. 3/4 гостей составляют арабы в основном из Ливана, Иордании и стран Персидского залива, неарабские посетители — турки, иранцы, приезжих из западных стран мало. Полномасштабному развитию туризма в стране препятствует известная сирийская бюрократия, сложная система получения лицензий, высокие налоги, неразвитость инфраструктуры и сервиса, а также нестабильная политическая обстановка на Ближнем Востоке. Доход от деятельности туристического сектора в 2002г. составил 1 млрд.долл.

Среди ведущих статей в товарной структуре импорта в 2002г. были промтовары, машины, оборудование, сырье и материалы. Растет доля машин, оборудования и транспортных средств в связи с поставками энергооборудования для строящихся электростанций, оборудования связи для расширения сети сотовой телефонной связи, роста закупок автомобилей. Доля продовольственных и химтоваров снижается в связи со строительством собственных пищевых предприятий и химпроизводств (в частности молокозаводов и предприятий по производству моющих средств).

В географическом распределении импорта — 66% его суммарной стоимости приходилось на страны Европы, США и Японию (в т.ч. на государ-

ства ЕС – 30%), на страны СНГ – 13%, на арабские и соседние страны – 14%. Из других стран в импорте Сирии в 2002г. выделялись Южная Корея (автомобили), Китай (товары ширпотреба). Доля России в общем объеме импорта составила 2,7%.

В 2002г. правительство Сирии уделяло большое внимание развитию экспорта готовой продукции путем создания экспортоориентированных производств, обладающих современным оборудованием и новейшими технологиями. Сирийские товары, в частности, хлопчатобумажное белье, мужская одежда, ткани находят спрос на мировом рынке.

Поддержка экспортеров выражается в снижении размера налогов до уровня соседних стран или в полном освобождении экспортеров от налогов на экспорт. Отменен 21% налог на хлопок и хлопковую продукцию. Эта мера направлена на увеличение производства и экспорта продукции текстильпрома.

Сирийское руководство последовательное проводило курс на организацию в стране импортозамещающих производств. Они создавались в форме государственных и частных предприятий, финансируемых как из бюджета, так и за счет инвестиций местного и зарубежного капитала. Основная продукция таких предприятий – холодильники, стиральные машины, пылесосы, электрические бытовые приборы, – товары легкой, пищевой и фармацевтической отраслей, пластмассовые изделия. Использование современного западного оборудования, лицензий и технологий позволяло обеспечивать выпуск качественной конкурентоспособной продукции для собственных потребностей и экспорта.

В 2002г. руководство Сирии продолжало проводить курс на защиту местного товаропроизводителя, используя тарифные и нетарифные меры регулирования внешней торговли. Нормативно-правовая база корректировалась путем внесения отдельных изменений и дополнений на основании решений комиссии по контролю за экспортно-импортными операциями.

В последние годы Сирия занимала 9 место среди стран мира, осуществлявших экспорт своей продукции в Ливан и первое место среди арабских стран-экспортеров. Что касается экспорта товаров в Сирию, то по его объему Ливан занимает 5 место среди группы стран мира – экспортеров своей продукции в эту страну и 3 место среди арабских стран. Сирия экспортирует в Ливан в основном топливо, минеральные масла, с/х продукцию, соль, цемент, известь и алюминий.

Ливанский экспорт в Сирию включает продукцию машиностроения, удобрения, кино и фототовары, изделия из пластмассы, бумагу.

С начала 2002г. обе стороны максимально либерализовали взаимную внешнюю торговлю и отменили большинство таможенных тарифов. По заявлению министра промышленности Сирии И. Займа это придаст новый импульс для развития сирийской промышленности и не окажет отрицательного воздействия на сирийскую или ливанскую продукцию.

На прошедшем в марте заседании Сирийско-Ливанской комиссии по сотрудничеству были приняты следующие решения: устранить все препятствия к увеличению товарооборота между двумя странами; одобрить предложение Ливана по строительству плотины на реке Оронт и совмест-

ному возведению плотины на р. аль-Кабир-аль-Шамали; провести реструктуризацию ливанского долга Сирии за поставки электроэнергии до 01.01.2003г. и списать 50% его суммы; пересмотреть цену поставляемого Ливану сирийского газа; начать сотрудничество в области сельского хозяйства и по выращиванию хлопка в долине Бекаа; изучить возможность создания совместной хлопкопрядильной фабрики, табачной фабрики и двух нефтеперегонных заводов в Триполи и в Южном Ливане. Товарооборот с Ливаном в 2002г. составил 363 млн.долл., причем сирийский экспорт в Ливан достиг 310 млн.долл.

Развивается сотрудничество Сирии с Саудовской Аравией. В 2002г. стороны занимались подготовкой реализации подписанного в 2001г. Соглашения об образовании зоны свободной торговли между Сирией и Саудовской Аравией, практическое исполнение которого начнется в 2003г. Согласно Соглашению все нетаможенные ограничения, наложенные на отечественную продукцию обеих стран, будут немедленно сняты после его выполнения. По Соглашению предусматривается отмена таможенных и других пошлин на продукцию сирийского и саудовского происхождения, в т.ч. на сельхозпродукты и промтовары. В окт. Сирия и Саудовская Аравия подписали соглашение о сотрудничестве в области морского транспорта. Соглашение нацелено на развитие морских торговых связей между двумя странами. Объем товарооборота между двумя странами в 2002г. достиг 403 млн.долл.

В 2002г. продолжалось совместное сотрудничество Сирии, Египта, Иордании и Ливана в подготовке к реализации подписанного этими странами в дек. 2000г. Соглашения о строительстве газопровода для транспортировки египетского газа в Иорданию, Сирию и Ливан. Стоимость проекта – 1 млрд.долл.

Улучшались в последние 3г. внешнеэкономические связи с Иорданией. В 1999г. Сирия и Иордания объединили свои энергосистемы, что позволило более эффективно использовать и распределять электроэнергию. В стадии завершения находится процесс проектного и финансового согласования совместного строительства плотины и ГЭС «Аль-Уахда» («Единство») на пограничной р. Ярмук. Оценочная стоимость проекта – 220 млн.долл. Строительство может начаться в 2003г.

2 фев. президент САР Б. Асад издал Законодательный декрет №9 от 2002г. о вступлении в силу Соглашения об образовании зоны свободной торговли между Сирией и Иорданией. Согласно Соглашению будут отменены таможенные пошлины на все товары двусторонней торговли, кроме таких видов, как одежда, обувь, шоколад, пещенье и минеральная вода. Пошлины на эти позиции будут снижаться постепенно до 2005г., начиная с 60% уменьшения ставки тарифов. Реализация соглашения позволит увеличить объем товарооборота между Сирией и Иорданией в 2002г. до 200 млн.долл. Сирия после Ирака, Саудовской Аравии, ОАЭ занимает 4 место по объему товарооборота с Иорданией. Иордания экспортирует в Сирию цемент, медикаменты, трубы и бумагу. Импорт состоит из фруктов, овощей, тканей, одежды и хлопка.

В 2002г. продолжали укрепляться внешнеэкономические связи Сирии с Ираком, в основном в

рамках программы «Нефть в обмен на продовольствие». Сирия и Ирак подписали два соглашения по развитию сотрудничества в области транспорта и связи в рамках общей экономической стратегии двух стран, направленной на интеграцию своих экономик в будущем. Соглашения предусматривают развитие грузопассажирских перевозок ж/д, авто- и авиатранспортом. Планируется увеличение автопарка, используемого Иракско-Сирийской компанией наземного транспорта.

В апр. президент САР Б.Асад подписал Законодательный декрет №116 о ратификации соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Сирией и Ираком. Иракское министерство нефти подписало соглашение с Сирией, Иорданией и Турцией, согласно которому Ирак в будущем будет экспортировать газ в эти страны и далее в государства Южной Европы.

В авг. в Дамаске состоялось проведение очередного заседания сирийско-иракской МПК. Были подписаны следующие документы: торгово-экономический протокол; учредительный договор и устав сирийско-иракской промышленной компании; соглашение о сотрудничестве между министерствами промышленности двух стран; учредительный договор и устав совместной компании по строительству и обслуживанию железных дорог; соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций. Товарооборот между двумя странами в 2002г. достиг или превысил 1 млрд.долл.

Сирия и Иран продолжают сохранять сложившиеся дружеские отношения. Визит в Сирию в 1999г. иранского президента и подписание Меморандумов о взаимопонимании по вопросам торгово-экономического сотрудничества и реструктуризации сирийского долга Ирану (502 млн.долл. будут выплачиваться Сирией на спецсчет в банке Сирии в течение 10 лет равными долями в сирийских фунтах по курсу 1 долл. – 28 сир.ф.) и обмен делегациями в 2001г. дали новый импульс развитию внешнеэкономических связей между странами. Иранские бизнесмены могут использовать деньги со спецсчета в СКБ для финансирования своего бизнеса в Сирии. Предусмотрено рефинансирование выплачиваемого долга в сирийские объекты: 189 млн.долл. в строительство цементного завода, 180 млн.долл. – зернохранилища, остальная сумма – в религиозные и благотворительные проекты. Следует отметить, что в 2002г. строительство цементного завода и возведение зернохранилищ начаты не были.

Торгово-экономические отношения между Сирией и Турцией в 2002г. продолжали оставаться на высоком уровне. В 2002г. состоялись многочисленные визиты и контакты представителей обеих стран различного уровня, нацеленные на укрепление экономических связей.

Среди обсуждавшихся в 2002г. вопросов: увеличение притока турецких инвестиций в Сирию; сотрудничество в области ирригации; расширение сотрудничества по строительству газопроводов и перспективы транспортировки египетского газа через Сирию и Турцию в Европу; создание объединенной энергосети между Сирией и Турцией; строительство новых ж/д веток, связывающих Сирию и Турцию; создание регулярной грузопассажирской морской линии между портами Латакия и Измир. Объем сирийско-турецкого товарообо-

рота в 2002г. составил 1 млрд.долл., в основном за счет поставок в Турцию сирийской нефти и хлопка. Сирия вышла на третье место среди торговых партнеров Турции.

Продолжают расширяться внешнеэкономические связи Сирии с Японией в областях энергетики, водоснабжения, городского коммунального хозяйства, сельского хозяйства, в основном через государственное японское Агентство по международному сотрудничеству (JICA). Япония оказала сирийскому правительству помощь в 1,5 млрд. йен (12 млн.долл.) на финансирование развития энергетики. С 1992г. Япония предоставляет Сирии ежегодные с/х гранты для развития сельскохозяйственного производства и закупок оборудования.

В 2002г. в Дамаске прошли переговоры между министерством ирригации САР и JICA по созданию информационного центра по водным ресурсам Сирии. Задачей центра станет обеспечение различных государственных учреждений специальной информацией по водным ресурсам. JICA предоставит Сирии грант в 350 млн. йен (2,65 млн.долл.) для закупки компьютерного оборудования, программ и проведения обучения сирийского персонала технологиям сбора, переработки и анализа информации.

Продолжает развиваться сирийско-китайское торгово-экономическое сотрудничество. Основные сферы сирийско-китайского экономического сотрудничества – нефтепродукты, строительство текстильных и обувных фабрик. Сирия и Китай подписали 2 соглашения, согласно которым Китай предоставит кредит в 4 млн.долл. для финансирования проектов с 10-летней рассрочкой его погашения. Китайским правительством будет выделен грант в 1,4 млн.долл., который также предназначен для финансирования ряда проектов в Сирии. Товарооборот между Сирией и Китаем в 2002г. составил 300 млн.долл.

Сирия последовательно развивает экономические связи с ЕС, который является основным торговым партнером страны. В общем объеме экспорта Сирии поставки в страны ЕС составляют 60% (сырая нефть, фрукты, овощи, текстиль). Импорт Сирии из стран ЕС составляет 31% от общего объема сирийского импорта (машиностроительная продукция и готовые изделия). Основными европейскими партнерами Сирии являются Италия (товарооборот – 1,7 млрд.долл.), Франция (1,2 млрд.долл.) и Германия (0,5 млрд.долл.). В 2002г. Сирия и Голландия подписали соглашение о предоставлении правительством Голландии гранта в 2 млн. евро для частичной оплаты 5 контрактов на поставку в Сирию 7 морских буксиров. Общая цена контрактов составляет 6,9 млн. евро.

Важную роль в сирийско-европейских торговых отношениях играют переговоры по подписанию Ассоциативного Соглашения между Сирией и ЕС, которые ведутся с 1998г. В 2002г. состоялись 8 и 9 раунды этих переговоров. На переговорах обсуждались вопросы о свободной торговле, в т.ч. вопросы снижения и устранения таможенных пошлин и тарифов в обеих направлениях, что должно стать основой для расширения сирийского экспорта в Европу и оказать воздействие на сирийских производителей для стимулирования выпуска конкурентоспособной продукции. В интервью местной печати министр экономики и внешней торговли САР Г.аль-Рифаи заявил, что Сирия на-

деется подписать Ассоциативное соглашение с Евросоюзом в 2003г. Г.аль-Рифаи подчеркнул, что правительство работает над этим вопросом усиленными темпами. Важным представляется выявить разногласия с ЕС и выработать способы их преодоления. После подписания Ассоциативного соглашения Сирия рассчитывает вступить в Евросоюз к 2010г. Развитию прямых контактов между сирийским частным сектором и европейскими бизнесменами содействует Сирийско-Европейский бизнес центр (SEBC), оказывающий всестороннюю помощь и консультации, проводящий конференции и презентации, направленные в конечном итоге на увеличение внешнеторгового оборота между Сирией и ЕС.

Внешэкономсвязи

Происходили в рамках традиционной структурной, географической и инвестиционной направленности, с учетом проводимой в стране постепенной либерализации и реформирования ВЭД.

Основные направления развития ВЭД Сирии в 2002г.:

– укрепление и расширение связей со странами региона путем реализации подписанных с ними соглашений о свободной торговле и разработки совместных крупных энергетических и транспортных проектов;

– активизация деятельности Федерации торговых палат Сирии и создание Советов деловых кругов Сирии и зарубежных государств (в 2002г. были образованы **сирийско-эмиратский и сирийско-венгерский Советы деловых кругов**);

– реформирование и либерализация банковского, таможенного и инвестиционного законодательства для активизации притока иностранных и частных сирийских инвестиций и облегчения внешнеторговой деятельности государственных и частных предприятий;

– продолжение переговоров с Евросоюзом по подписанию Ассоциативного соглашения; исследование вопроса о присоединении Сирии к ВТО.

В 2002г. главными торговыми партнерами оставались Италия, Германия, Франция, Ирак, Турция, Ливан, Украина, **Россия**, Саудовская Аравия, Иран, ОАЭ, Судан, Египет, Иордания. В 2002г. Сирия активно развивала торгово-экономические связи с Японией, Китаем, Малайзией.

Основными составляющими сирийского экспорта являлись нефть, фосфаты, хлопок, текстиль и зерновые. В импорте преобладала продукция машиностроения, транспортные средства и материалы, продукты питания.

Поэтапная выплата Сирией с конца 1997г. долга ВБ в 526 млн.долл. и подписание в дек. 2000г. соглашения с Германией о реструктуризации долга положили начало активизации инвестиционной деятельности финансовых организаций на сирийском рынке. В 2001г. Европейский инвестиционный банк пролонгировал срок двух кредитов на 190 млн.евро, предоставленных на строительство высоковольтных ЛЭП и распределительных подстанций, немецкий Кредитный банк реконструкции выделил сирийскому правительству кредит в 477 млн. марок на 15 лет.

Арабский фонд экономического и социального развития (АФЭСР) предоставил Сирии кредит в 81 млн.долл. В фев. 2002г. состоялись переговоры

премьера САР М.Миро с руководством Фонда по финансированию строительства ряда промобъектов в Сирии.

В авг. 2002г. Международная финансовая корпорация (МФК, подразделение Всемирного банка, работающее с частными компаниями) объявила о своем намерении предоставить частной сирийской промышленной компании займ в 13,2 млн.долл. для создания предприятия по выработке сырья для производства стиральных порошков. МФК впервые предоставляет займ частной сирийской организации.

ВБ сотрудничает с Сирией по программе развития наземного, морского, воздушного и железнодорожного транспорта. На состоявшихся в нояб. 2002г. в Дамаске переговорах были обсуждены варианты помощи, которую может оказать ВБ в развитии транспортной инфраструктуры Сирии – техсодействие, обмен опытом или предоставление финансовой помощи.

Торговый режим Сирии пока не соответствует требованиям ВТО – начиная с определений товарных позиций и заканчивая дотированием или снятием экспортных пошлин с экспортоориентированных производств (например, хлопкопрядильного). Присоединение страны к ВТО зависит от принятия Сирией ряда мер, а подписание соглашения о сирийско-европейском партнерстве и соглашения о создании Арабской зоны свободной торговли могут рассматриваться как репетиции к вступлению Сирии в ВТО.

Сирия является членом МВФ. Ее квота в МВФ составляет 285 млн.долл. Планируется ее увеличение до 400 млн.долл. В Международный финансовый корпорации ее доля составила 273 млн.долл. Сирия не является членом Парижского клуба, поэтому все вопросы по урегулированию задолженностей со странами-членами клуба она старается решать на двусторонней основе.

Сирия в 2002г. продолжала сотрудничать с широким кругом международных организаций, в первую очередь, стран Персидского залива. Основное место в этом сотрудничестве занимала финансовая помощь арабских фондов таких, как Арабский фонд экономического и социального развития (АФЭСР), Кувейтский фонд арабского экономического развития (КФАЭР), Абудабийский фонд развития (АДФР), Исламский банк развития (ИБР), Фонд ОПЕК по международному развитию. КФАЭР принял решение о предоставлении Сирии займа в 100 млн.долл. на создание новых рабочих мест. Займ позволит снизить текущий уровень безработицы, который по официальным данным составляет 10%, а по неофициальным – 20%.

САР является членом Лиги арабских государств и участвует в работе ее экономических и финансовых комитетов, в т.ч. по промышленности, энергетике, сельскому хозяйству, транспорту и связи, торговле. В ходе работы этих комитетов разрабатывались программы развития отраслей и совместные действия арабских стран, в частности, вопросы создания общеарабской зоны торговли.

Одним из таких органов, членом которого состоит Сирия, является Совет арабского экономического Союза (АУЕС). На состоявшемся в мае 2002г. заседании Союза был рассмотрен ход выполнения протокола о либерализации внешней торговли, подписанного Сирией, Египтом, Ира-

ком и Ливией. Протокол предусматривает изменение режима обмена национальной продукцией между этими странами, унификацию таможенного законодательства и создание арабской зоны свободной торговли.

Сирия также входит во Всемирную туристическую организацию и использует свое членством в этой организации для развития межарабского туризма.

Сирия сотрудничает с рядом организаций ООН: Программой развития ООН (ПРООН), Фондом ООН по народонаселению, Программой развития сельского хозяйства ФАО, Комиссией ООН по экономическому и социальному развитию стран Западной Азии, ЮНИСЕФ, ЮНЕСКО, ЮНИДО, ВОЗ, ЮНДОФ.

В начале 2002г. между Сирией и ПРООН было подписано 2 соглашения о сотрудничестве в сфере информатики и связи на 2002–06гг. Объем техпомощи по первому соглашению составляет 1,2 млн.долл. Вторым соглашением предусматривается реализация проекта «Информационные и коммуникационные технологии в арабском регионе».

Сирия и ПРООН также согласовали проект протокола по поддержке промышленности. Ассигнования в 4,3 млн.долл. выделены для развития госсектора и поднятия его роли в улучшении конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках. 25 нояб. 2002г. Сирия и ПРООН подписали соглашение о реализации проекта административного планирования экономики и социальных инвестиций. Объем техсодействия в 150 тыс.долл. направлен на обучение национальных кадров.

В дек. 2002г. в Дамаске состоялось подписание протокола между правительством САР и программой развития ООН об оказании Сирии помощи в восстановлении и развитии района плотины Зейзун. Правительство Италии выделит 745 тыс.долл., ПРООН — 50 тыс.долл., правительство Сирии — 50 тыс.долл. В 2002г. Сирия подписала соглашение с ЮНИДО, согласно которому Сирия получит помощь в оценке состояния госсектора в промышленности, а также его реструктуризации.

Среди основных направлений сотрудничества в 2002г. Сирии с ФАО (организацией ООН по продовольствию и сельскому хозяйству): итальянское правительство предоставит Сирии долгосрочный кредит в 2,5 млн. долл. на развитие производства оливок; в янв. 2002г. подписано соглашение о финансировании проекта очистки сточных вод; в сент. 2002г. подписано соглашение, согласно которому ФАО предоставит фермерам, пострадавшим от прорыва плотины Зейзун, помощь в виде поставок зерна, овец и кормов на 267 тыс.долл.

ЕС и Сирия связаны между собой соглашением о сотрудничестве 1978г. и находятся в стадии переговоров о подписании двустороннего соглашения в рамках евро-средиземноморского партнерства, учрежденного в 1995г. на Барселонской конференции.

ЕС подготовил ряд проектов развития сирийской экономики, часть из которых уже реализуется, а остальные находятся в стадии рассмотрения. В основу всех проектов заложены принципы модернизации экономики, проведения структурных преобразований и реформ в государственном и частном секторах с целью организации производства конкурентоспособной продукции.

В 2002г. ЕС продолжало решать две основные задачи: проведение переговоров о двустороннем соглашении с Сирией (включая вопрос о свободной торговле) и оказание всесторонней поддержки осуществлению в стране экономических реформ. Свободная торговля, т.е. устранение таможенных тарифов в обеих направлениях, должна стать основой для расширения сирийского экспорта в Европу и оказать воздействие на сирийских производителей для стимулирования выпуска конкурентоспособной продукции.

Экономические реформы направлены на модернизацию экономики и приведение ее в соответствие с мировыми стандартами с целью сделать сирийский рынок привлекательным для частных инвесторов как местных, так и иностранных. Это предоставит возможность широкого внедрения современных технологий, оборудования, материалов, а также вовлечения сирийской экономики в процесс общеевропейской интеграции.

В 2002г. деятельность ЕС была направлена на оказание Сирии безвозмездной финансовой помощи, предоставление льготных кредитов, оказание консультаций сирийскому руководству и на подписание двустороннего соглашения. Выполнялись согласованные между ЕС и Сирией экономические программы с общим объемом финансирования в 62,9 млн.евро. Ни одна из вышеуказанных программ не выполнена в полном объеме и это вызывает серьезную озабоченность Европарламента, стран-участниц ЕС и Еврокомиссии.

ЕС предложил дополнительно 11 проектов общей стоимостью 107,1 млн.евро. Проекты находятся в стадии рассмотрения в правительстве САР. В случае их успешной реализации ЕС приступит к подготовке следующего пакета предложений, направленных на развитие социальной сферы (проекты «здоровые деревни и города», «мобильная медицина»).

В конце марта 2002г. Сирия и Евросоюз подписали соглашение о сотрудничестве в области культуры, археологии и туризма, включающее реализацию 5 новых проектов по сохранению исторического наследия Сирии. Эти 5 проектов являются частью Программы из 16 проектов по обучению археологов и сохранению археологических памятников. Программа финансируется грантом Евросоюза в 2 млн.евро.

5–6 июня 2002г. в Дамаске прошел 8 раунд переговоров между Сирией и ЕС по подписанию Ассоциативного соглашения. В ходе этого раунда были рассмотрены предложения Сирии о свободном движении с/х и промтоваров, текст статей проекта Соглашения, касающихся политических вопросов, сотрудничества в области юстиции и внутренних дел. В нояб. 2002г. в Брюсселе прошел 9 раунд переговоров между Сирией и Евросоюзом, в ходе которого были обсуждены общие правила определения страны происхождения товаров, а также вопросы обмена сельхозпродукцией и сотрудничества в области промышленности.

Несмотря на провозглашенный Сирией курс на либерализацию экономики и проведение реформ, официальные представители ЕС продолжают выражать сомнение в том, что Сирии удастся добиться прогресса, необходимого для вступления в европейскую зону свободной торговли к 2010г.

В свете ожидаемого во II пол. 2003г. вступления Сирии в европейское партнерство в 2002г. начали

готовиться перечни товаров, запрещенных или ограниченных к ввозу в страну в целях защиты производителей. Минэкономики и внешней торговли САР считает, что полное запрещение импорта таких категорий товаров нецелесообразно, поэтому протекционизм должен идти по пути повышения пошлин. На запрещенные к ввозу товары пошлина может составить 150%, а на товары, пошлина на которые составляет 1-30% – повысится до 50%; на товары, которые облагаются 30-50% пошлиной, она повысится до 100%; на товары которые облагаются 50-75% пошлиной, она достигнет 150%.

В перечни решено включить обувь, консервы, алкогольные напитки, хлопковое масло, минеральные воды, цемент, сантехнику, хлопковые ткани, нижнее белье, шерстяные ковры, вату, марлю, спирт медицинский и технический. Для защиты частного сирийского производителя минпром САР предложило также включить в списки керамические изделия, мрамор, соки, минеральные масла, деревянную мебель, ювелирные изделия, верхнюю одежду.

Общearабский рынок

Тенденции развития межарабского экономического сотрудничества, интеграция экономик арабских стран в рамках Хартии Лиги Арабских государств и Соглашения о межарабском экономическом единстве привели к идее создания Общearабского рынка, согласно которой весь арабский мир должен превратиться к 2007г. в единую зону свободной торговли с целью дальнейшего вхождения в Евросоюз и в ВТО.

Сирия является членом международной региональной организации – Комиссии арабских консалтинговых проектно-конструкторских бюро (КАКПКБ), куда кроме Сирии входят 13 арабских стран. Штаб-квартира КАКПКБ находится в Аммане. Целью организации является координация взаимодействия и развитие сотрудничества между арабскими государственными и частными инженерно-конструкторскими бюро. Среди задач Комиссии – содействие обмену передовым опытом и информацией о мировых достижениях в области проектирования, осуществление инженерных разработок и предоставление консалтинговых услуг, развитие межарабского сотрудничества в области проектирования, разработка совместных проектов и создание совместных предприятий. Это должно способствовать развитию региональной внешней торговли и инвестиционного сотрудничества.

В фев. 2002г. в Дамаске состоялось заседание КАКПКБ в составе представителей Сирии, Египта и Иордании. Делегаты рассмотрели пути развития деятельности Комиссии, отметили успешное сотрудничество арабских консалтинговых фирм при выполнении проекта реконструкции порта Акаба в Иордании.

Сирия сотрудничает с такой международной региональной организацией как Союз арабских бизнесменов (САБ). 6 форум САБ состоялся в апр. 2002г. в Дамаске. В работе форума приняли участие генсек ЛАГ А. Мусса, ряд руководителей арабских экономических организаций, представители деловых кругов, торговых и промышленных палат арабских государств. Цель форума – активизировать многостороннее межарабское экономическое сотрудничество.

В рамках многостороннего сотрудничества Сирия участвует в работе Комиссии ООН по экономическому и социальному развитию стран Западной Азии (ESCWA). В эту организацию, штаб-квартира которой находится в Бейруте, входят также Бахрейн, Египет, Ирак, Иордания, Кувейт, Ливан, Оман, Палестина, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ и Йемен.

В рамках этого сотрудничества Сирия участвует в реализации Соглашения о международных автодорогах, подписанного в 2001г. со странами Машриковского союза (Ливаном, Иорданией, Египтом, Ираком, ОАЭ, Йеменом). Соглашение было одобрено Комиссией ООН по экономическому и социальному развитию стран Западной Азии (ESCWA). Целью Соглашения является создание объединенной региональной транспортной сети, протяженностью 21400 км. для содействия товарообмену и экономическому развитию стран региона.

Сирия приняла участие в прошедшем в Аммане съезде Генассамблеи Исламской ТПП, на котором был рассмотрен предложенный Исламским банком развития (ИБР) план развития туризма между мусульманскими странами и ряд среднесрочных инвестиционных проектов. Генассамблея призвала активизировать усилия по созданию исламского общего рынка и предложила учредить совместную комиссию в составе представителей Исламской ТПП и ИБР.

Сирия приняла участие в работе Ассамблеи арабской нефтяной инвестиционной корпорации, съезд которой прошел в апр. 2002г. в Каире. Съезд утвердил предоставление 5 займов для финансирования новых нефтегазовых проектов в арабских странах, а также одобрил бюджет корпорации и программу будущих совместных проектов. Участвовавший в работе съезда министр нефти и минеральных ресурсов Сирии И.Хаддад провел переговоры с министром нефти Египта С.Фахми по вопросам двустороннего сотрудничества и, в частности, по использованию египетского опыта в снабжении домов газом. Министры обсудили проект транспортировки и продажи сирийского и египетского газа в Турцию, Кипр и Европу.

Сирия развивает многостороннее сотрудничество с арабскими государствами путем участия в Арабской федерации торговых, промышленных и с/х палат. Очередное заседание Совета федерации прошло в египетском г. Шарм-эль-Шейхе. Участники обсудили пути выполнения экономических решений, принятых на саммите в Бейруте, а также вопросы привлечения инвестиций в арабский регион, расширение межарабского экономического сотрудничества и создание Большой арабской зоны свободной торговли.

На прошедшей в сент. 2002г. в Каире сессии Афро-азиатской организации городского развития Сирия была принята в состав исполкома в качестве представителя азиатских государств. На сессии было одобрено предложение Сирии провести 15 сессию организации в 2005г. в Дамаске. Организация городского развития была создана в 1962г., насчитывает 26 стран-членов и 4 региональных бюро в Иордании, Эфиопии, Гане и Коре. Деятельность бюро направлена на борьбу с нищетой, развитие городского хозяйства и фермерских организаций.

Министр туризма САР С. Аль-Калаа принял участие в 68 сессии Исполсовета Всемирной тури-

стической организации, которая состоялась в иорданском г.Петра. В своем заявлении перед открытием сессии С.Аль-Калаа сказал, что в области туризма Сирия активно сотрудничает с Иорданией и Ливаном. Он подчеркнул важность развития межарабского туризма, и этому должно содействовать издание совместной с Ливаном и Иорданией специальной туристической карты.

Сирия сотрудничает с Египтом, Иорданией и Ливаном по проекту строительства транснационального газопровода, по которому египетский газ будет экспортироваться в Иорданию, Сирию и Ливан, с возможной в дальнейшем поставкой в Турцию и на Кипр. Первая очередь строительства трубопровода (Египет-Иордания) будет финансироваться арабскими фондами АФЭСР и КФАЭР.

Сирия является участником крупнейшего регионального проекта по созданию объединенной энергетической системы шести стран – Египта, Ирака, Иордании, Ливана, Сирии и Турции. Электроэнергетические системы этих стран будут связаны воздушными ЛЭП напряжением 400 кв. и 500 кв. Объединенная система позволит рационально и наиболее эффективно использовать энергетические ресурсы стран-участниц и снизить ущерб национальным экономикам в случае перебоев в электроснабжении и аварий. Первая стадия объединения энергосистем была завершена в марте 2001г. когда Сирия подключилась к электросистемам Иордании и Египта. Вторая стадия предусматривает подсоединение турецкой электросистемы к сирийской путем прокладки 123 км. линии от г.Алеппо до турецкого г.Биресик.

Одной из важных составляющих инфраструктуры сирийской экономики является железнодорожный транспорт. Вопросам развития этой отрасли в увязке с ж/д сетями соседних стран был посвящен прошедший в апр. 2002г. в г.Алеппо съезд представителей железных дорог Ближневосточного региона – Турции, Ирана, Иордании, Сирии. В работе съезда участвовал генсекретарь Международной федерации железных дорог (UIC). Главный организатор съезда – Генорганизация сирийских железных дорог. Съезд рассмотрел пути дальнейшего многостороннего сотрудничества по развитию международного ж/д сообщения.

Представители железнодорожных организаций 6 ближневосточных государств (Иордании, Сирии, Ливана, Ирака, Ирана, Турции) провели в Иордании трехдневную конференцию, посвященную проблемам развития железнодорожной сети региона. Министр транспорта Иордании подчеркнул важность обновления инфраструктуры отрасли в странах региона для увеличения объема грузопассажирских перевозок. Участники конференции обсудили вопросы снижения ставок сборов с поездов, въезжающих на территорию другой страны.

Сирия сотрудничает с Международной торговой палатой. Побывавший в Сирии председатель МТП отметил заметный прогресс, достигнутый в различных областях промышленности, сельском хозяйстве и информационных технологий в САР, подчеркнув интерес Сирии к развитию банковского сектора. Большое значение для Сирии служит ее членство в МТП, что является одним из факторов, содействующих развитию свободной торговли. Председатель МТП выразил надежду, что про-

ведение в Дамаске регионального съезда арабских национальных комитетов МТП будет способствовать развитию сирийской промышленности и торговли, а также привлечению новых инвесторов на рынки Сирии.

В окт. 2002г. в Дамаске под патронажем президента САР Б. Асада прошла 14 научная конференция Арабской экономической федерации под названием «Арабская экономическая безопасность и современное экономическое развитие». В своем выступлении на конференции премьер-министр САР М.Миро рассказал о стратегии экономического развития Сирии во всех областях, в т.ч. о развитии государственного и частного секторов экономики и инвестиционного климата. Конференция обсудила вопросы межарабской экономической интеграции и проблемы, стоящие на пути создания общеарабской зоны свободной торговли.

Анализируя состояние региональных интеграционных процессов, в которых участвует Сирия можно отметить, что Сирия занимает одно из центральных мест в развитии этих процессов вследствие ряда причин – это и успешная внешняя политика Сирии по объединению и сплочению арабских стран в рамках ЛАГ, и выгодное центральное географическое расположение между странами региона, и относительно развитая инфраструктура автодорог, нефтегазопроводов и линий электропередач.

Создаваемые двусторонние зоны свободной торговли, ввиду предусмотренных ими длительных сроков отмен таможенных пошлин, пока еще не оказывают кардинального влияния на изменение объемов товарооборота Сирии со странами региона и межарабского товарооборота в целом. По заявлению председателя Федерации Арабских торгово-промышленных палат Х.Абу Исмаила объем межарабского товарооборота значительно ниже общего товарооборота арабских стран с другими странами. Внешняя торговля между арабскими государствами составляет всего 8-9% от их сводного ВВП, в то время как их товарооборот с неарабским миром составляет 60-80% от ВВП.

СЛОВАКИЯ

Налоги

В 2002г. в законодательной базе произошли большие изменения, прежде всего в области системы налогообложения, которая в значительной степени влияет на формирование госбюджета, за счет которого производится финансирование развития предпринимательской деятельности и экспорта.

Развитие налоговой системы осуществляется в направлении соответствия налогов мировым стандартам в налогообложении, их действенности, гибкости и создания конкурентной среды для субъектов предпринимательской деятельности. Идет процесс унификации условий налогообложения. Предполагается постепенное снижение налоговой квоты как доли налоговых доходов в ВВП с целью достижения уровня налогообложения в западноевропейских странах.

В рамках налоговой политики были произведены изменения единых правовых норм, которые совершенствовались в соответствии с изменениями в экономике и внешних экономических связях.

В связи с подготовкой к вступлению Словакии в ЕС осуществлялась гармонизация налогов и налоговой политики в соответствии с требованиями ЕС, прежде всего в части избежания двойного налогообложения в рамках ЕС.

Процесс гармонизации налогов учитывал стремление снизить налогообложение в международном масштабе с целью избежания налоговой конкуренции. Открытость банковской системы дает возможность субъектам налогообложения переводить средства в страны с более низким налогообложением, избежав уплаты более высоких налогов.

Нежелательная налоговая конкуренция является следствием экономической политики отдельных стран, которые посредством более выгодных налоговых режимов привлекают размещение капиталов на своей территории. Координация налоговой политики позволит выровнять налоги, избежать двойного налогообложения при наличии соответствующего соглашения. В перспективе предстоит ревизия действующих соглашений для выработки и реализации стратегии СР в политике налогообложения.

Налоговая гармонизация означает сближение словацкой налоговой системы и налогов, предусмотренных в этой системе, с общими правилами, действующими в странах ЕС. Требуется гармонизация системы налогообложения, особенно в области прямых и косвенных налогов, а также гармонизация налога на добавленную стоимость и потребительских налогов.

Торговая политика СР при подготовке к вступлению в ЕС направлена на гармонизацию налогов, особенно прямых, между странами-членами ЕС и странами ОЭСР. Речь идет прежде всего о решении налоговых проблем между крупными фирмами и их дочерними предприятиями в рамках международных предпринимательских структур и решении вопросов избежания двойного налогообложения.

Программа гармонизации налоговой системы предусматривает три этапа. Первый был реализован в 2001г. и связанные с ним изменения вступили в силу с 01.01.2002г., второй этап был реализован в 2002г. с вступлением в силу соответствующих положений с 01.01.2003г., третий этап будет реализовываться в 2003г.

Национальным советом 19 июня 2002г. принят закон «О международной помощи и сотрудничестве при взимании налогов». Закон вступил в силу с 1 сент. 2002г. Часть статей вступит в силу после того, как Словакия будет принята в Европейский союз.

С 1 сент. 2002г. вступил в силу закон СР о бирже ценных бумаг. С 01.01.2003г. вступят в силу положения об обязательстве эмитентов котируемых ценных бумаг регулярно публиковать свои консолидированные счета, а также положения, которые определяют порядок закрытия счетов эмитентов.

Закон, которым изменяется и дополняется закон о долговых обязательствах, вступил в силу с 1.09.2002г. Он отменяет ограничения по выдаче долговых обязательств со сроком действия до 1г. и предоставляет возможность их выдачи без получения соответствующего разрешения комитета по финансовому рынку.

Закон о бухучете вступил в силу с 01.01.2003г., а с 01.01.2004г. вступят в силу положения, устанавливающие возможность перемещения периода бухгалтерности с календарного года на другой, опре-

деленный по времени, финансовый год. С 01.01.2003г. вступил в силу закон о внесении изменений и дополнений в закон о доходах, которым упраздняется налог с расходов. Правовая норма урегулирует условия, при которых каждый налогоплательщик, кроме банков, филиалов зарубежных банков и страховых компаний, может с начала будущего года исключить из налогооблагаемой базы расходы и др. требования, в пределах срока исковой давности, которые были включены в налогооблагаемые доходы и по которым есть риск, что они частично или полностью не будут оплачены должниками. Срок возникновения требования определяется до 01.01.2002г.

Закон о взаимопомощи при взыскании некоторых видов финансовой задолженности вступил в силу с 01.01.2003г. Он предусматривает международное сотрудничество, методы и условия, на которых минфин предоставляет, требует или принимает информацию, необходимую для взыскания или обеспечения взыскания налоговых, таможенных и иных финансовых долгов. Такое сотрудничество будет осуществляться на основе международных договоров, обязательных для СР, а в отношении стран-членов ЕС — на основе договора о вступлении СР в ЕС.

Актуализация Валютного закона СР предусматривает постепенную ликвидацию или уменьшение действующих валютных ограничений. После вступления СР в ЕС намечается смягчение валютного регулирования вопросов приобретения иностранцами недвижимости в Словакии.

18 июня 2002г. Национальным советом принят ряд изменений и дополнений, связанных с приведением в соответствие с законодательством стран ЕС законодательства СР.

Гармонизация налогов, изменения и дополнения в «Закон о налоге на добавленную стоимость» (налог на промышленные и некоторые другие товары снижен с 23% до 20%, на продукты питания повышен с 10% до 14%) направлены на увеличение поступлений в бюджет и увеличение уровня цен, что приблизит уровень цен в Словакии к уровню цен в странах ЕС. Предусматривается также повышение на 20% потребительских налогов.

В области прямых налогов предусматривается снижение налогов на юр. и физлиц. Эффект гармонизации налогов (рост доходов с косвенных налогов и снижение доходов с прямых налогов) ожидается в виде увеличения доходной части бюджета СР. Снижение налогов на юр. и физлиц создаст дополнительные условия для активизации предпринимательской деятельности и привлечения инвестиций.

В соответствии с требованиями ЕС по предотвращению нездоровой конкуренции намечается провести ряд изменений в области налогообложения субъектов предпринимательства, налогообложения сбережений и в вопросе налогов с зарубежных прибылей и платежей, в т.ч. в рамках СП.

В Словакии уделяется большое внимание обмену информацией для усиления эффективности указанных мер, в т.ч.: использованию учетного номера налогоплательщика для целей внешнеэкономических связей; использованию новых информационных технологий.

После вступления СР в ЕС планируется в течение переходного периода провести следующие изменения в налоговой системе.

1. В течение 5 лет (до 31.12.2008г.) снизить налоги на тепловую энергию, электроэнергию, газ, а также на строительство. Реальные доходы граждан СР по сравнению с уровнем доходов граждан в странах ЕС гораздо ниже. Намечается снизить налогообложение граждан СР до уровня налогов на граждан стран ЕС, поскольку сохранение действующей ставки НДС может привести к социальным проблемам широких слоев словацкого населения.

2. Сохранить освобождение от уплаты НДС предпринимателей, годовой оборот которых не превышает 40 тыс. евро, сроком на 5 лет, т.е. до 31.12.2008г. Эта мера необходима для развития малого и среднего предпринимательства в СР. Действует программа кредитной поддержки малых и средних предприятий, в которой участвуют Словацкий сбербанк и Татрабанк. В фев. 2003г. в Братиславе откроется Технологический центр по поддержке малых и средних предприятий, специализирующихся в области высоких технологий. В отличие от уже действующих, он будет финансироваться не из фондов Phare, а из госбюджета Словакии.

Инвестиции

Привлечение прямых иноинвестиций (ПИИ) является одним из основных экономических приоритетов словацкого правительства. Такие инвестиции способствуют модернизации промпроизводства, приносят новые технологии и поддерживают процесс интеграции страны в мировое хозяйство. Новое правительство СР сделало основной акцент в привлечении иноинвестиций на объекты, незавершенные строительством или построенные, но не эксплуатирующиеся. Это свидетельствует об отношении к иноинвестициям как основному источнику финансирования развития экономики и снятия социальной напряженности, связанной с высоким уровнем безработицы и диспропорциями в экономическом развитии отдельных регионов Словакии.

Объемы привлеченных прямых иноинвестиций

	Производст. сфера		Банк.сфера		Всего	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Братиславский край.....	2585	58,1	1335,6	100	3920,6	67,8
Трнавский край.....	245,8	5,5	0	0	245,8	4,2
Тренчанский край.....	182,3	4,1	0	0	182,3	3,2
Нитрянский край.....	157,5	3,5	0	0	157,5	2,7
Жилинский край.....	233,6	5,3	0	0	233,6	4
Банско-Быстрицкий край ..	179,4	4	0	0	179,6	3,1
Прешовский край.....	128,7	2,9	0	0	128,7	2,2
Кошицкий край.....	737	10,6	0	0	737	12,7

Источник: Нацбанк Словакии

По оценке минэкономики СР, на реконструкцию и модернизацию словацкой промышленности до 2005г. потребуется 980 млрд. слов.кр. (20,5 млрд.долл.), 18% от общего объема словацкая сторона планирует получить в форме прямых иноинвестиций.

Страны ЦВЕ ведут конкурентную борьбу за иноинвестиции, в которой Словакия пока проигрывает своим соседям. На 1 янв. 2002г., привлеченные ПИИ оценивались в Венгрии в 22 млрд.долл., Чехии — 19 млрд.долл. Словакия на 01.11.2002г. привлекла ПИИ в объеме 5,8 млрд.долл. Это объясняется задержкой приватизации в Словакии. Этот процесс активизировался в

2002г. когда был приватизирован ряд объектов естественных монополий.

Основные приватизационные проекты в СР в 2001-02гг.

Компания СР	Продано		Цена
	акций	Приватизатор	
«Словацкая газовая промышленность».....	49%	Франс, Газпром.....	2,7 млрд.долл. пакета акций
«Транспетрол».....	40%	Юкос.....	74 млн.долл.
«Западно-словацкая энергетика».....	49%	Е.Оп Energie.....	330 млн.евро
«Центрально-слов. энергетика».....	49%	Electricite de France.....	158 млн.евро
«Восточно-слов. энергетика».....	49%	RWE Plus.....	130 млн.евро
«Словацкие телекоммуникац.».....	51%	Дойче Телеком.....	1 млрд.евро
«Словацкий сбербанк».....	87%	Ерсте Банк.....	425 млн.евро
«Всеобщий кредит. банк».....	94,5%	ItesaBci.....	550 млн.евро
«Словацкий Госстрах».....	66,7%	Allianz A G.....	145 млн.евро

Источник: Фонд национального имущества СР

Среди других причин отставания отмечаются несовершенство словацкой законодательной системы, затянутость бюрократических процедур, высокая коррумпированность чиновников.

Правительство СР принимает спецпрограммы, призванные обеспечить дополнительный приток инокapитала. Наряду с принятыми в 1999г. решениями о приватизации естественных монополий и др. крупных предприятий и банков разработана Стратегия поддержки притока иностранных инвестиций, предусматривающая налоговые льготы зарубежным инвесторам. С мая 2000г. реализуются меры по поддержке крупных иноинвестиций.

С 1 янв. 2001г. снижен налог на доходы юрлиц с 40% до 29%. С 1 янв. 2002г. этот налог снижен с 29% до 25%. Такое положение принято при условии действия ставки налога на среднесрочную перспективу. Налог на доходы физлиц снижен с 12-42% до 10-38%, число налоговых уровней снижено с 7 до 5. В принятый пакет входят законы, предусматривающие расширение круга плательщиков паушального налога, снижение налога с наследства. В результате либерализации налоговой системы повысилась рентабельность работы словацких предприятий.

По данным минфина, по итогам 2002г. доходы промпредприятий увеличились по сравнению с 2001г. на 30 млрд.слов.кр. Часть этих средств была направлена на инвестиционную деятельность. Об этом свидетельствует увеличившийся к концу года объем импорта в СР машино-технической продукции инвестиционного характера — до 173,4 млрд.слов.кр. по итогам года (увеличение по сравнению с 2001г. — на 6,5%). Продолжилась тенденция увеличения реальной зарплаты в инвестиционных отраслях экономики СР (промышленность — 106,1%, строительство — 103,5%).

Госкомпания «Железные дороги СР»(ЖСР) с 1 янв. 2002г. разделена на два самостоятельных субъекта. В составе новой ЖСР осталась транспортная сеть, а вновь созданное АО осуществляют транспортные и коммерческие функции. Это направлено на либерализацию системы ж/д транспорта. В рамках создаваемого АО будут самостоятельно действовать направления грузовых и пассажирских перевозок, что создаст условия для дальнейшего разделения АО на две независимые компании. Правительство на основе договора об общественно полезной деятельности будет возмещать ж/д компании финансовые потери в связи с регулированием цен пассажирских перевозок. Объем дотаций будет постепенно снижаться. Определены региональные участки железной дороги, и для каждого

убыточного направления будут приняты проекты реорганизации, предусматривающие снижение потерь путем их закрытия либо передачи в управление местным органам. Число занятых в отрасли снизилось в 2002г. с 48000 до 44325 чел.

Национальный совет в нояб. 2001г. принял закон о ценных бумагах и инвестиционных услугах (N566/2001), который заменил собой все ранее действовавшие нормативные акты по этой проблематике. Положения нового закона охватывают весь комплекс вопросов финансового рынка и его регулирования. Однако, они носят поверхностный характер и не способствуют решению конкретных проблем, возникающих в практической деятельности. Во многих случаях положения закона расходятся с директивой ЕС 93/22 ЕЭС об инструментах финансового рынка. Законом неоправданно расширены полномочия центрального депозитария, ограничены компетенции контрольных органов финансового рынка, имеются и другие недостатки. Данный закон вступил в силу с 1 янв. 2002г. Новая редакция закона о контроле финансового рынка, вступила в силу 1 апр. 2002г.

Балансовая стоимость активов, находящихся в госсобственности, снизится по итогам третьего приватизационного этапа с 248 млрд.слов.кр. до 106 млрд.слов.кр. В соответствии с действующим законодательством государство должно сохранять за собой контрольные пакеты акций стратегически важных для экономики предприятий и возможности воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов. Новое правительство СР начало подготовку проектов законодательных актов, предусматривающих отказ от сохранения контрольных пакетов и снижение влияния государства на деятельность предприятий, что позволит «доприватизировать» оставшиеся госпакеты акций и обеспечит поступление дополнительных средств в госбюджет.

Политика правительства по привлечению иноинвестиций строится на предоставлении инвесторам налоговых льгот и создании спецзон с развитой инфраструктурой для размещения современных производств – промпарков. На поддержку ПИИ, направлен Закон о мерах по обеспечению крупных инвестиций, который действует с 1 авг. 1999г. К таким ивестциям относятся проекты капиталовложений не менее 1 млрд.слов.кр., получившие положительное заключение правительственных органов в части производства программы и обеспечения занятости. Минэкономики было выдано 7 таких заключений, подтверждающих значимость инвестиции.

В дек. 2001г. принят закон СР «Об инвестиционных стимулах». Закон, кроме налоговых каникул на срок до 10 лет, предполагает предоставление инвестору средств из госбюджета в 10 тыс.слов.кр. за каждого переквалифицированного работника и поддержку при создании новых рабочих мест. Льготы и поддержка в законе предусмотрены для словацких и иностранных инвесторов при инвестировании ими средств в 400 млн. слов.кр. (10 млн.долл.), а в регионах с уровнем безработицы свыше 10% – 200 млн.слов.кр. (5 млн.долл.).

Льготы и стимулы должны обеспечиваться минэкономики после принятия такого решения правительством и Управлением госпомощи.

В мае 2001г. Национальный совет принял закон «О поддержке создания промышленных парков»

(N193/2001). который вступил в действие с 1 июня 2001г. Законом предусмотрено оказание регионам, где предполагается сооружение промпарков, финансовой помощи в объеме до 70% от финансовых затрат по их созданию. Предусмотрена возможность финансовой помощи регионам, которые уже начали работы по созданию промпарков до принятия данного закона, в случае выполнения вышеуказанных условий и если эти работы еще не завершены и расчеты полностью не произведены.

Иноинвесторов пока останавливает недостаточно развитая транспортная инфраструктура территорий, отведенных под создание промпарков и отсутствие инженерных коммуникаций. Немаловажное значение имеет и обеспеченность районов рабочей силой соответствующей квалификации и профиля. Основная часть притока иностранного капитала связана с проводимой в стране приватизацией крупных предприятий.

Поступления в Фонд нацимущества СР в 2002г., в млрд.слов.кр.

Приватизированная компания	Поступления
«Всеобщий кредитный банк»	доплата4,06
«Словацкий сберегательный банк»	доплата2,67
«Словацкий Госстрах»6,37
АО «Инвестиционный банк развития»0,53
«Словацкая газовая промышленность»120,96
«Транспетрол»3,46
SLK Пиештяны1,02
«Западно-словацкая энергетика»12,88
«Центрально-словацкая энергетика»5,91
Итого157,86

Источник: Фонд национального имущества СР

По данным НБС, приток иноинвестиций в экономику СР в 2002г. составил 161 млрд.слов.кр.. В 2002г. из Германии поступило 47,40% прямых иноинвестиций, Франции – 37,6%, Англии – 4,1%, Австрии – 5%, Венгрии – 4,50%.

Прямые иноинвестиции по отраслям экономики СР

	Произв. сфера		Всего	
	млн.сл.кр.	%	млн.сл.кр.	%
Сельское и лесное хозяйство	9	0	9	0
Добывающая промышленность	172	0,1	172	0,1
Промышленное производство	2313	1,5	2313	1,4
Произв., распрд. электроэн. и газа	132760	87,4	132760	82,5
Строительство	118	0,1	118	0,1
Оптовая и розничная торговля	6126	4	6126	3,8
Гостиницы и рестораны	3	0	3	0
Транспорт	631	0,4	631	0,4
Банковская и страховая деятельность	8076	5,3	17178	10,7
Недвижимость и связь	437	0,3	-	-
Здравоохранение и соцобеспечение	1034	0,7	-	-
Прочие	163	0,1	-	-

Источник: Национальный банк Словакии

В мае 2000г. правительство приняло программу долевого финансирования инвестиционной деятельности с участием ЕС. Из госбюджета на эти цели планируется направить в 2001-04гг. 570млн.слов.кр. Из-за организационных разногласий между минэкономики, Агентством развития инвестиций и торговли и миссией ЕК, а также в связи с принятием в СР нового закона о госпомощи выделенные средства использовались не полностью.

В связи с проведенным Словакией в 2002г. согласованием с КЕС разделов «Политика в вопросах конкуренции», «Промышленная политика», «Внешнеэкономическая политика» ей пришлось отказаться от прямой поддержки ПИИ и сокра-

тить финансирование создания промпарков, ограничиваясь поддержкой оформления прав собственности на земельные участки и создания инфраструктуры.

Господдержка иноинвестиций и внешней торговли в СР, в млн. слов. крон.

	2002г.	2003г.	2004г.
1. Поддержка создания промпарков.....	452	500	500
2. Программа поддержки ПИИ	255	295	346
-поддержка админ. структур	75	80	88
-поддержка экспорта и инвестиций	140	160	200
-подд. пост. представительство СР за границей.....	20	22	25
- поддержка региональных структур.....	5	8	8
- прочее	15	25	25

Источник: Госбюджет СР на 2002г.

Основная роль в реализации госинвестиционной политики в СР возложена на Словацкое агентство развития инвестиций и торговли («Сарио»), которое образовано 1 окт. 2001г. в форме госбюджетной организации на базе ликвидированных АО «Сарио» и госфонда поддержки внешней торговли. Акционерами госагентства СДРИО стали минэкономики (71%), минфин (14%) и аппарат правительства (15%).

Основными задачами «Сарио» являются поддержка иноинвестиций на словацком рынке, развитие экспорта и создание за рубежом позитивного имиджа Словакии как страны с благоприятным инвестиционным климатом. В качестве приоритетных направлений деятельности Агентства определены использование средств программы Phare для поддержки экспортных производств в Словакии и реализация пяти госбюджетных программ в области инвестиций и внешней торговли.

Контроль за реализацией государственной инвестиционной политики возложен на Комитет регулирования и контроля хода выполнения госбюджетных программ и программы Phare в части Словакии. Комитет состоит из четырех представителей минэкономики, двух представителей «Сарио», по одному представителю в нем имеют Национальное агентство по развитию малого и среднего предпринимательства, Палата ремесленников, Эксимбанк, аппарат правительства, Словацкий банк развития и гарантий, ТПП, Объединение промышленных союзов и Объединение предпринимателей.

Страхование инвестиций

В IV кв. 2002г. правительством СР проводилась работа по сохранению благоприятных условий для привлечения иноинвестиций в экономику страны.

Сформированное в результате парламентских выборов, состоявшихся 20-21 сент. 2002г. правительство СР (в частности, новый министр экономики СР Р.Немчи) сделало основной упор на объектах, незавершенных строительством или построенных, но не эксплуатирующихся. Это свидетельствует об отношении к иноинвестициям как основному источнику финансирования развития экономики и снятия социальной напряженности, связанной с высоким уровнем, безработицы (17,7%).

Результаты переговоров в нояб.-дек. 2002г. с НАТО и ЕС, завершившиеся приглашением Словакии в эти организации, расцениваются в СР как важный фактор, стимулирующий приток ПИИ в ее экономику. В основном это связывается с повышением гарантий для иностранных инвесторов.

Правительство СР обеспокоено резким различием в притоке иноинвестиций в региональном разрезе.

Накопленные в СР иноинвестиции, на 01.11.2002г.

	Производств. сфера		Банковск. сфера		Всего	
	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%
Братиславский край	2227	54,1	1244,2	100	3471,1	64,7
Трнавский	233,2	5,7	0	0	233,2	4,3
Тренчанский	168	4,1	0	0	168	3,1
Нитрянский	151,5	3,7	0	0	151,5	2,8
Жилинский	220	5,3	0	0	220	4,1
Банско-Быстрицкий	170,8	4,1	0	0	170,8	3,2
Прешовский	122,3	3	0	0	122,3	2,3
Кошицкий	827,2	20,1	0	0	827,2	15,4

За 11 мес. 2002г. 91,1% иностранных инвестиций в производственную сферу (106 млн.долл.) и 100% – в банковскую сферу поступили в Братиславский край. Такая же тенденция сохраняется и в словацких зарубежных инвестициях.

Зарубежные инвестиции СР, на 01.11.2002г.

	Производств. сфера		Банковск. сфера		Всего	
	млн.долл.	%	млн.долл.	%	млн.долл.	%
Братиславский край	296,4	70,2	0	0	296,4	70,2
Трнавский	18,8	4,4	0	0	18,8	4,4
Тренчанский	21,2	5	0	0	21,2	5
Нитрянский	2	0,5	0	0	2	0,5
Жилинский	14,7	3,5	0	0	14,7	3,5
Банско-Быстрицкий	6	1,4	0	0	6	1,4
Прешовский	12,6	3	0	0	12,6	3
Кошицкий	50,3	11,9	0	0	50,3	11,9

За 11 мес. 2002г. Братиславский край инвестировал за рубеж в производственную сферу 93,8% (558 млн.долл.) всех инвестиций Словакии. Одним из инструментов, которые использует Словацкое агентство по развитию инвестиций и торговли (САРИО) с целью увеличения поступлений иноинвестиций в страну, является формирование благоприятного инвестиционного имиджа Словакии за рубежом.

Направление этой работы сосредотачивается, с первую очередь, на странах, обладающих высоким инвестиционным потенциалом, с ориентацией на страны Центральной и Восточной Европы. Первоочередной задачей этой деятельности является привлечение внимания потенциальных инвесторов к выгоды размещения стратегически важных предприятий в Словакии. Активно пропагандируется имеющийся у страны экспортный потенциал.

Возможности Словенской экспортной корпорации в отношении страхования экспортных кредитов

	Покрив. риск	Бенефицинар	Период	Максим. % период	
				покрытия	ожд.
Краткосрочный комм. риск Коммерч.:					
(экспортные кредиты)	-банкротство				
	-задержка	экспортер	КР	85%	6 мес.
Программа для малых и	Коммерч.				
средних компаний	-банкротство				
	-задержка	экспортер	КР	85%	6 мес.
Кредиты поставщику	Коммерч.	экспортерКР/СР/ДР	85%	6 мес.	
	Политич.	экспортерКР/СР/ДР	90%	6 мес.	
Краткосрочный комм. риск ¹ Коммерч.:					
	-банкротство				
	-задержка	экспортер	КР	70% ²	12 мес.

¹ – Экспортные кредиты за пределами стран-членов ОЭСР.

² – 85% банк, гарантии по аккредитиву.

К наиболее значимым мероприятиям в плане привлечения иноинвестиций САРИО относит

свое участие в международных ярмарках и выставках во Франции, Финляндии, Германии, Канаде, Великобритании, САРИО также планирует принять участие в конференциях и симпозиумах в Японии, Германии, США, Нидерландах, Швеции.

Деятельность САРИО подвергается серьезной критике ее стороны минэкономики СР. Агентству было рекомендовано усилить работу по привлечению иноинвестиций для строительства новых объектов, а также незавершенных или неэксплуатирующихся объектов. Особое значение в этой работе придается организации производств продукции с высоким уровнем добавленной стоимости. Обращается внимание на необходимость привлечения инвестиций в «слаборазвитые» регионы Словакии с уровнем безработицы, превышающим средний показатель по стране.

Комментарии. Краткосрочный коммерческий риск — страхование возобновляемого полного оборота (страх. соглашение автоматически продлевается в конце года), в комбинации со страхованием политического риска).

Программа для малых и средних предприятий: для малых и средних компаний с объемом экспорта до 1,5 млн.долл. (услуга осуществляется через банк), также в комбинации со страхованием политического риска.

Коммерческий риск: неплатеж частного покупателя или гаранта (стандартное покрытие: банкротство, неплатежеспособность, длительная задержка платежа). Страховые случаи: окончательное решение органа о процедуре банкротства; длительная задержка платежа. Политический риск: неоплата в течении 6 мес. (после срока оплаты, если дебитором или гарантом является государство или его органы; политические события (война, революция, забастовки); запрещение перевода средств; конфискация, национализация.

Краткосрочный коммерческий риск (экспортные кредиты за пределами стран-членов ОЭСР) — выборочный подход к странам не членам ОЭСР.

Корпорация за счет государства осуществляет страхование: экспортных кредитов от политических рисков; инвестиций от политических рисков; среднесрочных (больше 1г.) и краткосрочных (до 180 дней) экспортных кредитов от коммерческих рисков. Словенские компании, экспортирующие товары на условиях рассрочки платежей, могут страховать свои краткосрочные кредиты (как правило до 180 дней) от коммерческого риска.

Словенская экспортная корпорация предлагает страхование экспортных кредитов для малых и средних предприятий с общим объемом экспорта до 1,5 млн. евро.

В 2001г. объем страхования краткосрочных экспортных кредитов от коммерческого риска (риск банкротства, риск длительной просрочки платежа) составил 100 млн.евро. Экспортные операции следующих стран были застрахованы по этой схеме: Хорватия, Беларусь, Болгария, Россия, Иран, Казахстан, Украина, Македония.

Оценка политического риска происходит делением Корпорацией стран на 5 групп уровня политического риска. **Россия** входит в группу самого высокого политического риска. В годовом отчете Корпорации за 2001г. доля России в общей сумме страхования за счет государства составляла 7%, что сопоставимо с такими странами как Италия — 11,8%, Хорватия — 13,3%, Германия — 19,8%. Сло-

венская экспортная корпорация начала активно сотрудничать в России с ОСАО «Ингосстрах», с которым 11 дек. 2001г. заключено «Соглашение о сотрудничестве». Обе компании помогают друг другу в оценке политического и коммерческого риска.

Корпорация активизировала свою деятельность на российском рынке, что вытекает из общего положительного политического контекста, существующего между Россией и Словенией, сложившегося в последнее время. Директор Корпорации Крамер, являющийся доверенным лицом премьер-министра и часто сопровождающий его в зарубежных поездках, неоднократно подчеркивал важность увеличения словенского экспорта в Россию, а также российского экспорта в Словению и расширения инвестиционного сотрудничества. Он также подчеркнул важное политическое значение участия российских компаний в продолжающемся в Словении процессе приватизации промышленных предприятий и банков. Общественное мнение резко критикует правительство Словении, отметил Крамер, поскольку в процессе проводимой приватизации преимущество получают западные компании (Германии, Италии, США, Австрии). Возникает перекос, который не выгоден для балансировки отношений Словении с Западом и Востоком.

Изучается комплекс вопросов, связанных с участием Корпорации в реконструкции отеля «Будапешт» в г.Москве, общая стоимость работ по которому оценивается в 70 млн.долл. Активизации страхования экспортных сделок с российскими партнерами способствуют экономические реформы, проводимые в России, улучшающееся здоровье российской экономики, позитивная экономическая динамика в России, доброжелательный политический климат в наших отношениях и активная поддержка словенских предпринимателей на российском рынке со стороны правительства Словении. Активизации деятельности Словенской экспортной корпорации на российском рынке во многом способствуют улучшающиеся отношения к Российской Федерации со стороны крупнейших мировых фирм, в частности, немецкой компании «Гермес», с которой Корпорация тесно взаимодействует.

Таможня

Внешняя торговля Словакии либерализована. Степень либерализации (доля товаров, не облагаемых таможенными пошлинами) в Словакии составляет по импорту 75%. Средняя величина импортных пошлин снижается и в 2002г. составляла менее 1% (в 2000г. 3%). Ставки таможенных пошлин являются адвалорными. По некоторым группам товаров пошлина взимается с физических единиц измерения.

Низкий уровень таможенной охраны внутреннего рынка является следствием того, что СР в качестве правопреемника бывшей Чехословакии является одним из учредителей ГАТТ и в результате мероприятий по либерализации торговли постепенно снижала свои таможенные тарифы до современного уровня. Другим фактором, повлиявшим на снижение таможенных тарифов, — СР осуществляет 90% внешней торговли со странами, с которыми имеются соглашения о свободной торговле.

Основным инструментом защиты внутреннего рынка Словакии являются количественные ограничения или квоты, вводимые на отдельные товары, которые могут быть ввезены в страну в определенный период времени. Правила установления и регулирования квотных ограничений определены Постановлением минэкономики СР «Об условиях выдачи разрешений на импорт и экспорт товаров и услуг». В соответствии с этим постановлением с 1.01.2003г. импорт и экспорт товаров регулируется механизмами, которые вытекают из общих принципов ГАТТ/ВТО: неавтоматические импортные лицензии; автоматические импортные лицензии.

Неавтоматические импортные лицензии регулировали в 2002г. поставки в страну товаров по товарным подгруппам таможенного тарифа СР: сахара тростникового или свекловичного и сахарозы (1701) из Чехии – 3500 т., Польши – 4500 т., 514 т. из др. государств; минеральной и газированной воды (2202) из Чехии – 630000 гкл., обуви (6401-6405) из Китая – 3 млн. пар, алмазов (7102) из Сьерра Леоне. Действовали квоты на экспорт баранины и козлятины (0204). С 1 янв. 2003г. отменены квоты на импорт обуви (6401-6405) из Китая.

Список лицензируемых товарных позиций сократился. Новым условием в процедуре выдачи лицензий стала обязанность заявителя при всех обращениях прилагать фотокопию контракта о поставке товара, заключенного с иностранным партнером. В соответствии с постановлением минэкономики СР ограничения при импорте будут действовать только на один товар – сахар (1701).

Экспортные квоты в 2003г. предусмотрены на стратегические с/х товары (зерновые, семена рапса), отдельные виды сырья с длительным периодом воспроизводства (сырые кожи, скрап) и на некоторые виды текстиля.

Автоматические лицензии, целью которых является мониторинг импорта и экспорта, распространяются только на товары, подлежащие учету в соответствии с международными обязательствами Словакии. Путем выдачи лицензий учитывается импорт и экспорт некоторых стратегических товаров (нефть, природный газ, бурый уголь, электроэнергия, древесина). В соответствии с новым положением минэкономики обязано выдавать автоматические лицензии заявителю в течении 10 дней с даты подачи заявки.

По каждому товару, на который распространяются количественные ограничения по импорту или экспорту, постановлением минэкономики предусматривается методика распределения квот, чем устраняется субъективизм при принятии решения. Квоты будут распределяться на каждый квартал текущего года. Информацию о выдаче лицензий министерство будет направлять заявителям по почте. Заявитель будет иметь возможность получить ее в специальном почтовом отделении министерства, куда подаются заявки. Неавтоматические экспортные лицензии были установлены по 126 позициям товарной номенклатуры Таможенного тарифа.

Механизм ценообразования во внутренней торговле и контроля за ценами регулируется Законом о ценах. Законом предусмотрено включение в цену товара расходов на производство и оборот, а также прибыли. Такой механизм ценообразования применяется по объему оборота к 83% всех то-

варов, реализуемых на внутреннем рынке. На остальные 17% товаров цены регулируются минфином.

Регулирование цен предусмотрено в случаях: возникновение чрезвычайной торговой ситуации; угроза рынку со стороны естественных и др. монополий; необходимость обеспечения общественных интересов, охрана потребителей и рынка; возникновение технико-экономических или организационных разногласий между продавцами и покупателями.

К числу товаров и услуг с регулируемыми ценами относятся электроэнергия, вода, газ, транспортные и почтовые услуги. По требованию ЕС такое регулирование должно быть полностью отменено к моменту вступления Словакии в ЕС.

В 2002г., в связи с выборами в Национальный совет и последующим формированием нового состава правительства, пересмотр регулируемых цен искусственно сдерживался. После выборов новое правительство приняло решение о повышении в 2003г. цен на электроэнергию, водоснабжение, газ, транспорт и др. виды услуг.

	Повышение цен, в %	
	повышения цены	Влияние на рост инфляции
Электроэнергия	24,7	1,1
Горячая вода и отопление	18	0,3
Природный газ.....	43,7	1,4
Ж/д транспорт.....	17,5	0,1
Автобусное сообщение	15	0,4
Вода	35	0,4
Канализация	30	0,2
Аренда помещений.....	11	0,6

Источник: данные Национального банка Словакии

С целью контроля за ценами законодательством предусмотрено предоставление продавцом ценовым органам СР всех необходимых материалов. Ценовой контроль возложен на минфин, а также органы местной власти и Торговую инспекцию.

Для защиты внутреннего рынка от некачественной продукции в 1999-2000гг. был принят ряд законов об установлении технических условий на производство и продажу потребителей, а также был принят закон об условиях ведения экологически чистого сельского хозяйства и производстве биологически чистого продовольствия.

Традиционными мерами противодействия фальсификации товарных знаков и предотвращения поступления в страну контрабандной продукции являются ужесточение требований к товаросопроводительной документации и маркировка товаров специальными голограммами производителей. В первую очередь это относится к акцизным товарам и товарам ширпотреба. Входной контроль осуществляется таможенными органами Словакии. На внутреннем рынке действует система госторговой инспекции.

В законодательстве и практике защиты внутреннего рынка от поступлений поддельной и недоброкачественной продукции Словакия ориентируется на нормы ЕС. Это объясняется действием соглашения об ассоциации Словакии с ЕС и стратегической линией ее торговой политики на вступление в эту организацию. Законодательство полностью согласовано с законодательством ЕС по разделу «Защита прав потребителей», что было также подтверждено Комиссией ЕС.

Президент в янв. 2002г. подписал закон о расширении полномочий правительства в нормативно-правовой деятельности. В соответствии с этим законом правительство может использовать свои полномочия по изданию нормативных документов, регламентирующих таможенную и банковскую деятельность, ведение счетов и налогообложение торговых обществ, интеллектуальную собственность, охрану прав наемных рабочих, технические нормы и правила, использование ядерной энергии и транспорта.

Внешняя торговля

Является одной из важнейших составляющих Экономики СР и оказывает влияние на процесс проводимой в стране экономической реформы, предусматривающей либерализацию внешнеэкономической деятельности. Роль государства в установлении оптимальных правовых механизмов регулирования ВЭД сохраняется. Реализацию государственной внешнеэкономической политики осуществляет минэкономике СР.

Основными законодательными актами в области таможенно-тарифного и нетарифного регулирования ВЭД являются: торговый кодекс; закон «О ценах в СР»; таможенный закон; закон «О защитных мерах при импорте товаров»; постановление минэкономике СР «Об условиях предоставления лицензий на импорт и экспорт товаров и услуг».

В 2002г. в Словакии введен в действие ряд нормативно-правовых документов, касающихся некоторых изменений и дополнений в таможенно-тарифном регулировании ВЭД и защите внутреннего рынка, в т.ч. разработанный Таможенным управлением СР и утвержденный правительством СР Закон N598 о введении с 1 янв. 2002г. нового таможенного тарифа, который приближает ставки импортных таможенных пошлин к ставкам стран ЕС.

Система регулирования экспорта и импорта в Словакии достаточно либерализована. Средняя величина импортных пошлин в СР постоянно снижалась и составляла в 2002г. 1%. В основном ставки таможенных пошлин были адвалорными. По некоторым группам товаров пошлина взималась с физических единиц измерения. Уровень таможенных пошлин зависел от статуса страны-экспортера.

На территории Словакии действовали следующие виды таможенных тарифов: общий (генеральный) преференциальный тариф, распространяющийся на развивающиеся страны; режим наибольшего благоприятствования, действующий для стран-членов ВТО и государств, имеющих со Словакией соответствующие двусторонние торговые соглашения; специальные ставки таможенных пошлин, предусмотренные торговыми соглашениями СР со странами ЕС, ЕАСТ, ЦЕССТ.

Россия как страна, пользующаяся режимом наибольшего благоприятствования, входила во вторую группу государств. Словакия, как член ВТО, предоставляла России таможенные преференции на поставки товаров на 2 млн.долл. ежегодно.

Анализ таможенных пошлин, действующих в СР, показывает, что таможенные пошлины на импорт российских товаров были более высокими по сравнению с пошлинами на товары из стран

ЕС, ЕАСТ и ЦЕССТ. Такое положение пока не оказывало ощутимого негативного влияния на российско-словацкие торгово-экономические связи, прежде всего в силу сложившейся структуры взаимного товарооборота, в котором 90% занимал российский экспорт энергоносителей и сырья, не облагаемых в Словакии таможенными пошлинами.

При экспорте неавтоматическое лицензирование введено с целью контроля за вывозом охраняемых государством товаров в силу их исторической и культурной ценности, стратегического значения, невозможности, а также с целью регулирования вывоза товаров в соответствии с гособязательствами Словакии перед другими странами.

Неавтоматические экспортные лицензии были установлены в 2002г. на некоторые виды сырья и полуфабрикатов из числа невозвращаемых естественным путем, стратегические с/х и промтовары (зерно, живые животные), а также антиквариат, коллекции, имеющие историческую ценность, драгоценные металлы и камни.

Неавтоматические экспортные лицензии были установлены также на экспортируемые товары, которые котируются со стороны страны-получателя. Такой режим распространялся в Словакии на: текстильные товары при экспорте в США и Канаду; с/х продукты при экспорте в страны ЕС. Автоматические лицензии преследуют цель мониторинга экспорта и импорта.

Лицензионный режим установлен на импорт и экспорт: товаров, опасных для жизни и здоровья людей, животных и растений; оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ, военной техники, товаров и технологии «двойного применения». Лицензирование направлено на то, чтобы стратегически важные товары не экспортировались в ущерб внутреннему потреблению. В рамках мер торговой политики в некоторых отраслях лицензии обеспечивают сохранение уровня цен словацких изделий на определенных рынках, а также поддержание оптимальных объемов словацкого экспорта, прежде всего той продукции, которая жестко котируется на мировом рынке.

Евроконкуренция

На проходившем 12-13 дек. 2002г. саммите ЕС в Копенгагене Словакия завершила обсуждение вопросов вступления в ЕС. Согласованы разделы «Сельскохозяйственная политика», «Финансовый контроль», «Бюджетная политика», «Экономическая конкуренция».

18 апр. 2003г. ожидается подписание Договора о вступлении Словакии, наряду с девятью другими кандидатами в ЕС, после чего он должен быть ратифицирован всеми странами-участниками процесса расширения ЕС. Словакия в июне 2003г. проведет референдум по этому вопросу. Планируется, что к 1 мая 2004г. завершатся все процедурные вопросы и Словакия станет полноправным членом ЕС.

СР ожидает решения горизонтальных финансовых вопросов, актуальных для всех стран-кандидатов на вступление в ЕС: определения общей суммы средств на расширение и окончательного способа предоставления дотаций сельскому хозяйству.

Словакия завершила переговорный процесс с ЕС по разделу «Сельское хозяйство». По мнению

министра сельского хозяйства СР, в отношении производственных квот, Словакия достигла максимума возможного.

Намерения Словакии и позиция ВС относительно квот на производство продукции

	Словакия	КЕС
молоко	1246000 т.....	1040788 т
изоглюкоза.....	60000 т.....	42547 т
помидоры.....	36000 т.....	29500 т
персики.....	1100 т.....	147 т
коровы молочных пород.....	50000 гол.....	28080 гол.
овцы племенные.....	370000 шт.....	275156 шт.
козы.....	30000 шт.....	30600 шт.
табак.....	2600 т.....	1715 т

Источник: минсельхоз СР

Словакия в составе Вышеградской четверки проводит работу по увеличению дотаций со стороны ЕС и сокращению десятилетнего переходного периода (2004-13гг.) для своего сельского хозяйства с системой постепенного повышения дотаций с первоначального уровня в 25%. Уровень дотаций может быть дополнен из соответствующих источников и средств ЕС на развитие села (до 20% годовой суммы). При 25% уровне дотаций от ЕС позиции на евrorынке смогут удержать 2/3 словацких сельхозпроизводителей.

Намечается, что Словакия в течении 3 лет (2004-06гг.) получит из бюджета ЕС 1,74 млрд. евро на поддержку регионов, сельского хозяйства и развития науки в форме дополнительной помощи в период до вступления в ЕС и в плане дальнейшей поддержки. В бюджет ЕС Словакия внесет 928 млн. евро. Из положительного баланса в 815 млн. евро (34 млрд. слов.кр.) большая часть средств связана с конкретными проектами в части развития отстающих регионов, создания инфраструктур. В доходную часть включаются: 47,8 млн. евро – на усиление восточной границы в соответствии с правилами Шенгенского соглашения, 64 млн. евро (в 2004г.) – в форме специальной бюджетной компенсации, 90 млн. евро (2004-06гг.) – в качестве дополнительной поддержки развития сельского хозяйства, 90 млн. евро (2004-09гг.) – на остановку блоков АЭС «Богунице».

В вопросе энергетики, кроме повышения уровня помощи по АЭС «Богунице» с 60 до 90 млн. евро в 2004-06гг., ЕС признает, что остановка АЭС будет означать для Словакии значительную нагрузку после 2006г. и примет это во внимание при решении вопросов дальнейшей помощи. В налоговой политике Словакия не будет немедленно после вступления в ЕС увеличивать НДС на тепловую энергию (переходный период 5 лет), электроэнергию (1г. с возможностью дальнейшей оценки), газ (те же условия). Пониженную ставку НДС Словакия будет иметь в течение 4 лет на строительство и строительные работы, также будет действовать исключение в части обязательной регистрации плательщиков НДС с ежегодным оборотом менее 35 тыс. евро. Пониженная ставка акциза на алкоголь будет распространяться на 50 л. на семью.

В соответствии с правилами ЕС, размер гарантии инвесторам должен быть не более 20 тыс. евро. Словакия свою систему гарантий инвесторам начнет вводить постепенно с тем, чтобы выполнить эти условия до 2006г.

Основной позицией определенных ЕС квот, вызывающей недовольство сельхозпроизводите-

лей, является размер квоты по производству молока, как необеспечивающий необходимый рост производства. По сравнению с уровнем производства молока в начале 80гг., квота, установленная ЕС, на 700 млн.л. меньше.

В случае окончательного сохранения прямых дотаций ЕС на первоначальном уровне в 25% (2004г., словацкий агросектор получит 74 млн. евро. Эта сумма будет увеличиваться за счет средств, направляемых ЕС на развитие села, рыночных мероприятий и программ Sapard, а также дополнительных прямых платежей из других источников. Это может представлять 19 млрд. слов.кр.

Общие расходы на сельское хозяйство и развитие села, в млн. евро

Виды расходов	2004г.			2005г.			2006г.		
	ЕС	СР	Всего	ЕС	СР	Всего	ЕС	СР	Всего
Прямые дотации (ПД)	74	88	104
Структурные дотации	93	31	124	125	42	187	156	52	208
Развитие села.....	108	27	135	118	30	148	126	32	158
Рыночные мероприятия	17	17	48	1	48	49	49
Программа Sapard	12	4	16	12	14	26	12	4	16
Всего 40% надбавки	82	82	386	386	467	467
Надбавка к ЦД (40%)	44	44	1	1	30	30
Итого с 40% надбавки.....	410	410	1497	1497

Источник: минсельхоз СР.

Что касается возможности покупки земли в Словакии иностранцами, то принятый семилетний переходный период дополняется трехлетней охранный оговоркой, которая дает возможность продлить срок в случае существенного нарушения рыночных условий.

Евроинтеграция

Основным направлением участия Словакии в региональных экономических организациях является присоединение к ЕС на правах полноправного члена. На это направлено соглашение об ассоциации СР с ЕС, а также участие Словакии в Центрально-Европейском соглашении о свободной торговле, призванном поддержать региональное сотрудничество в ЦВЕ и облегчить вступление участвующих в нем стран в ЕС. ЦЕССТ теряет силу для отдельных стран ЦВЕ после их вступления в ЕС.

В 2002г. Словакия получила приглашение на вступление в ЕС. Ею согласованы в ЕС основные направления гармонизации законодательства и торговой политики (всего 31). Словацкое правительство подчеркивает благоприятные политические и экономические последствия вступления страны в ЕС.

Прямые контакты с производственными компаниями стран ЕС будут способствовать повышению конкуренции во всех секторах словацкой экономики, что позволит увеличить предложение, повысить качество выпускаемой продукции, расширить ассортимент товаров при общем снижении цен на словацком рынке. В результате повышения конкуренции словацкие предприятия будут модернизировать производственное оборудование, внедрять высокие технологии, выпускать высококачественные изделия и повышать производительность труда.

Устранение торговых барьеров между СР и ЕС вызовет рост объемов взаимной торговли. Свободное движение товаров приведет к экономии на издержках обращения в связи с введением единых транспортных документов. В условиях общей таможенной территории отпадут расходы по

обеспечению таможенного и паспортного контроля, включая расходы, связанные с охраной границы.

Развитие сотрудничества с производителями ЕС при выходе на рынки третьих стран-не членов ЕС приведет к дальнейшему увеличению словацких экспортных возможностей.

В связи со свободными движением товаров, услуг и капиталов для словацких предпринимателей появятся новые возможности на рынке ЕС. Развитие предпринимательской деятельности будет способствовать притоку инокапитала в СР на более выгодных условиях по сравнению с данным этапом. Инокапитал будет способствовать рациональному размещению производственных ресурсов в СР. Ожидается позитивное влияние инокапитала на социальную область, занятость, состояние торгового и платежного баланса, структурные изменения в экономике, трансферт технологий и ноу-хау.

В СР будет направляться высокий объем средств ЕС из структурных фондов ЕС. Эти средства будут способствовать решению словацких проблем в области энергетики, производства, занятости, охраны окружающей среды, а также в области инфраструктуры, транспортных систем и создания трансъевропейских сетей. За счет средств ЕС намечается выравнивание значительных межрегиональных диспропорций в Словакии. Если уровень развития Братиславского края превышает среднеевропейский, то в восточных регионах страны он не достигает и 40%.

Свободное перемещение граждан и рабочей силы в рамках ЕС расширит возможности для работы словацких граждан, а также будет способствовать развитию туризма.

Вступление СР в Европейский валютный союз позволит использовать выгоды, связанные с использованием единой валюты евро. Нацбанк Словакии заявил о возможности присоединения Словакии к ЕВС в 2008г., хотя в словацких экономических кругах этот срок оценивается как нереальный.

Решение проблем в области сельского хозяйства увязывается с тем, что вступление в ЕС даст возможность использовать в Словакии более высокий ценовой уровень ЕС на сельхозпродукцию. Сельское хозяйство получит выгоды от развития контактов с ЕС уже в период подготовки к вступлению. Предоставляемая помощь ЕС направляется на совершенствование с/х структур, маркетинговых сетей и на управление качеством пищевых продуктов.

В результате вступления в ЕС ожидается развитие рыночной экономики в СР. Вступление СР в ЕС потребует определенных затрат и снижения возможностей влияния на развитие нацэкономики. Таможенная и торговая политика, с/х политика, технические и экономические нормы переместятся от национальных органов к органам ЕС.

Словацкие изделия должны будут полностью соответствовать техническим нормам ЕС. Процесс принятия и применения европейских норм является трудоемким, требует больших затрат финансовых ресурсов и времени. Это приведет к увеличению расходов словацких производителей, связанных с необходимостью закупки новых технологий, изменениями в организации управления. По данным Управления по нормализации,

метрологии и испытаниям СР, степень перехода на технормы ЕС уже составляет в Словакии 90%.

Повышение конкуренции на словацком рынке приведет к разорению слабых предпринимательских структур. Ожидается отток квалифицированной рабочей силы за рубеж.

Ожидаемое общее увеличение спроса на словацком рынке может обострить проблему недостаточного предложения капитала, необходимого при создании и расширении новых товарных рынков. В Словакии ощущается недостаток персонала, подходящего для международной предпринимательской деятельности. Многие предприятия будут испытывать трудности при осуществлении услуг на пространстве всего ЕС, нести повышенные расходы в связи с информационным обеспечением на пространстве ЕС. Увеличатся транспортные расходы, расходы на управление и контроль международной предпринимательской деятельности.

Ожидаются высокие расходы на реструктуризацию словацкой экономики, связанные с вступлением в ЕС. Дополнительным финансовым бременем для словацкой экономики могут стать взносы в структурные фонды ЕС, хотя в долгосрочном плане использование этих фондов существенно превысит словацкий вклад. Вступление в ЕС будет связано с потерей таможенных доходов, которые получают за счет стран ЕС, и сокращением доходных статей госбюджета Словакии.

Что касается российско-словацких отношений, то вступление Словакии наряду с другими странами ЦВЕ в ЕС приведет к улучшению некоторых элементов торгово-экономического режима доступа российских товаров на рынки присоединяющихся стран, т.к. на эти государства автоматически распространяется действие Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между РФ и ЕС, которое по степени либерализации взаимной торговли превосходит ныне действующие со странами ЦВЕ двусторонние соглашения. Произойдет снижение импортных пошлин на российские товары вследствие вступления в силу Таможенного тарифа ЕС в торговле с этими странами, таможенные ставки которого ниже, чем ставки национальных тарифов присоединяющихся стран.

К негативным последствиям следует отнести распространение на присоединяющейся страны антидемпинговых правил ЕС и их переход на более высокие технические требования ЕС. В случае вступления стран ЦВЕ в ЕС, который диктует для своих членов необходимость диверсификации источников энергетического и сырьевого импорта, возможно также ожидать квотирования поставок этих товаров из России со стороны государств ЦВЕ. Таможенные тарифы и технормы затрагивают товары высокой степени переработки, доля которых в российском экспорте в Словакию

С учетом перспектив активного участия Словакии региональных интеграционных процессах ее экономическое развитие получает соответствующую оценку международных организаций, в т.ч. ОЭСР и ЕС. Согласно прогнозам этих организаций, рост ВВП Словакии в 2003г. составит 5,9% и в 2004г. — 4,5%. Ожидается увеличение инфляция по сравнению с 2002г.: до 6% в 2003г. и 5,5% в 2004г. Уровень безработицы прогнозируется на конец 2003г. — 17% и на конец 2004г. — 16,5%.

Оценки дальнейшего экономического развития Словакии, основанные на сценарии вступления страны в ЕС в 2004г., проведены Институтом словацкой и мировой экономики Словацкой академии наук. Делается расчет на помощь со стороны соответствующих фондов ЕС с целью адаптации словацкой экономики к условиям единого рынка в Европе.

От вступления в ЕС в СР ожидают общего эффекта в виде увеличений темпов роста ВВП на 1% в результате распространения на Словакию правил бюджетной политики ЕС, применения норм и стандартов ЕС и развития деловой активности на словацком рынке.

Общий рост ВВП СР прогнозируется в 2004-06гг. в 4,8% в год и в 2007-08гг. — 5,2% в год. т.е., ежегодные темпы роста ВВП в 2004-08гг. составят 5%, что оценивается как максимально возможные темпы роста словацкого ВВП в этот период при сохранении макроэкономического равновесия.

В области внешних экономических связей на 2004-08гг. прогнозируется среднегодовые темпы роста экспорта 12,2%. Намечается отставание темпов роста импорта, что будет способствовать сокращению дефицита платежного баланса по текущим операциям до 4,1% ВВП в 2004-06гг. и до 3,2% ВВП в 2008г. Только в среднесрочной перспективе в Словакии намечается достигнуть экономически приемлемого уровня дефицита торгового баланса.

Инфляция в 2004-06гг. прогнозируется 6,3-6,7%. В дальнейшем она может снижаться, приближаясь к западноевропейским стандартам. Потребительские цены в Словакии после вступления в ЕС увеличатся по сравнению с 2001г. на 18%. До 2006г. общее увеличение цен должно составить 33%, а до 2008г. цены увеличатся на 49% по сравнению с 2001г.

Прогнозируется увеличение средней номинальной зарплаты в СР в 2006г. в 1,5 раза по сравнению с 2001г., а до конца 2008г. — в 1,8 раза. Это означает среднегодовые темпы роста зарплаты 8,5% в 2001-03гг. и 9,7% в 2004-08гг. Реальная зарплата в 2002-06гг. может увеличиваться на 2-3% ежегодно. В 2007г. ее рост может составить 4%. Такие темпы роста реальной зарплаты будут соответствовать росту производительности труда и не представляют угрозы для общей макроэкономической стабильности.

В результате постепенного ускорения темпов роста ВВП в 2002-08гг. ожидается увеличение занятости ежегодными темпами 1,2%. Будет усиливаться влияние структурной перестройки и связанного с ней роста производительности труда и средней зарплаты. Прогнозируется снижение уровня безработицы до 15%.

После намечаемого на 2004г. вступления СР в ЕС ожидается начало сближения уровня экономического развития СР с уровнем стран Западной Европы. Если сейчас ВВП СР на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности, составляет 49% от среднего уровня ЕС, то в 2006г., согласно расчетам вышеупомянутого института, этот показатель может составить 53,1% и в 2008г. — 55%.

Приведенные оценки учитываются правительством при определении основных направлений дальнейшего развития экономики Словакии.

Экспорт-2003

В сфере международных экономических отношений правительство СР проводит курс на интеграцию страны в ЕС. На май 2003г. намечен референдум по вопросу вступления Словакии в ЕС. Важным направлением словацкой торговой политики являлось сотрудничество в рамках ЦЕССТ, возросла торгово-политическая и деловая активность словацких органов и организаций в вопросах сотрудничества со странами СНГ, прежде всего с Россией и Украиной.

В фев. 2003г. председатель Национального совета СР Павол Грушовский посетил с официальным визитом РФ. В марте 2003г. состоялся официальный визит президента СР Рудольфа Шустера с группой словацких предпринимателей в Киргизию и Узбекистан и рабочий визит зампреда правительства — министра экономики и приватизации СР Роберта Немчица в РФ.

По данным Таможенного управления СР, внешнеторговый оборот СР за I кв. 2003г. составил 8741,05 млн.долл. и возрос по сравнению с соотв. периодом 2002г. на 37,5%. Основной объем словацкой внешней торговли приходился на страны-члены ЕС — 54,4% и страны ЦЕССТ — 26%. В страновом разрезе: на Германию — 25,8%, Чехию — 15,8%, Россию — 8,8%, Италию — 7,5%, Австрию — 6%.

В янв.-марте 2003г. словацкий экспорт составил 4290,68 млн.долл. (увеличение по сравнению с соотв. периодом 2002г. на 44,2%). В словацком экспорте основная доля приходилась на страны-члены ЕС — 64%, доля Германии составила 30,1%, Италии — 9,94%, Австрии — 7,4%; на страны ЦЕССТ — 26,7%, из них наибольшая доля приходилась на Чехию — 14,1%. Доля России составила 0,8%, Украины — 0,9%.

Импорт Словакии в янв.-марте 2003г. составил 4450,38 млн.долл., (увеличение по сравнению с соотв. периодом 2002г. на 31,6%). В импорте Словакии доля стран-членов ЕС составила 48,9%, в т.ч. Германии — 22,2%, Италии — 6,3%, Австрии — 4,3%. Доля стран ЦЕССТ — 22,1%, в т.ч. Чехии — 13,9%. Доля России составила 15,4%, Украины — 1,2%.

Отрицательное сальдо внешнеторгового баланса Словакии за I кв. 2003г. составило 159,7 млн.долл. Наибольшее отрицательное сальдо торгового баланса Словакия имеет с Россией — 651,54 млн.долл.

Сальдо торгового баланса Словакии со странами-членами ЕС было положительным и составило 1922 млн.долл. (в т.ч.: с Германией — 299 млн.долл., Австрией — 125 млн.долл., Италией — 146 млн.долл.).

Товарооборот РФ с СР за 3 мес. 2003г. составил 722 млн.долл. и повысился по сравнению с соотв. периодом 2002г. на 42,7%. Российский экспорт в Словакию — 687 млн.долл., импорт России из Словакии — 35 млн.долл. Повышение товарооборота в 2003г. обусловлено повышением цен на нефть, при этом объемы поставок энергоносителей остались на уровне 2002г. Следует учитывать также повышение курса словацкой кроны к доллару (курс за I кв. 2002г. составлял 48,20 слов.кр. за 1 долл., за I кв. 2003г. — 38,91 слов.кр. за 1 долл.).

Экспорт-2002

По данным Таможенного управления и минэкономики, **внешнеторговый оборот Словакии в 2002г. составил 30,862 млрд.долл.** По сравнению с пред.г. он увеличился на 12,6%. в т.ч. словацкий экспорт – 14,365 млрд.долл. (на 13,6%) и импорт – 16,496 млрд.долл. (на 11,7%). Дефицит торгового баланса составил 2,1 млрд.долл. Основные объемы внешней торговли Словакии приходились на страны ЕС и ЦЕССТ, доля которых в общем товарообороте составила соответственно 55% и 25,4%. Крупнейшими торговыми партнерами были Германия (24,2%), Чехия (15,2%), Италия (8,7%) и Россия (7,2%).

Часть словацкого экспорта и импорта приходилась на страны Европы, соответственно, 94,6% и 89%, в т.ч. на ЕС – 60,53% и 50,32%, ЦЕССТ – 28,31% и 23,03%, Россию – 1% и 12,55%.

Основными статьями словацкого импорта были: машины и оборудование – 38,2%, готовые изделия – 19,1%, минтопливо – 13,4%, химпродукция – 10,7%, промтовары – 9,7%). В экспорте преобладали машины и оборудование – 39,5%, готовые изделия – 26,8%, промтовары – 14,3%, химпродукция – 6,9%.

Доля продукции предприятий, созданных с участием инокапитала, в 2002г. составляла в словацком экспорте 36% и в импорте 40%, а с учетом кооперационных связей на уровне предприятий, соответственно 65% и 73%, что свидетельствует о высоком уровне промышленной интеграции СР в западноевропейскую экономику.

Для развития предпринимательской деятельности в 2002г. в Словакии открыты два центра по поддержке предпринимательства в сфере малого и среднего бизнеса в г.г.Банска Быстрица и Мартин. Эти центры созданы с финансовой поддержкой ЕС. Расходы по созданию Центра в г.Мартин составили: с бельгийской стороны – 20 млн.слов.крон, из фондов Phare – 21 млн.слов.крон, 10 млн.слов.крон в виде земельного участка вложила словацкая сторона. В 2003г. в Словакии планируется открыть бизнес-центры в г.г.Кошице, Рожнава, Прешов и Спешска Нова Вес.

Американский концерн «Делл» совместно со Словацким агентством развития инвестиций и торговли (САРИО) открыл в Братиславе Информцентр поддержки торговли. Деятельность центра ориентирована на предоставление информационных услуг для деловых кругов. В работе Центра задействовано 125 специалистов. В 2002г. «Сарио» открыло в г. Болонья (Италия) свое первое заграничное представительство. Его основной задачей является пропаганда инвестиционного климата в Словакии в деревообрабатывающем, химическом, текстильном, обувном, пищевом, строительном и электронном производствах.

Страны-члены Содружества независимых государств (за исключением Украины) занимают незначительное место во внешней торговле Словакии.

Доля экспорта государств СНГ в Словакию в процентах от всего словацкого импорта за 2002г. составляла: Азербайджан – 0%, Армения – 0%, Белоруссия – 0,11%, Грузия – 0%, Казахстан – 0,1%, Киргизия – 0,00%. Молдавия – 0,01%, Таджикистан – 0,13%, Туркмения – 0%, Узбекистан – 0,02%.

Доля импорта государств СНГ из Словакии в процентах от всего словацкого экспорт составляла: Азербайджан – 0%, Армения – 0,02%, Белоруссия – 0,09%, Грузия – 0%, Казахстан – 0,1%, Киргизия – 0%, Молдавия – 0,09%, Таджикистан – 0%, Туркмения – 0%, Узбекистан – 0,03%.

На расширение торговли между Словацкой Республикой и странами СНГ оказывает влияние изменение потребностей в закупках традиционных товаров как с той, так и с другой стороны, отсутствие у стран СНГ и Словакии свободных финансовых средств для крупномасштабной господдержки экспорта, конкуренция на рынках СНГ и Словакии со стороны западных компаний, а также ориентация словацких фирм и фирм стран СНГ на западные рынки.

Анализируя торговлю Словакии со странами СНГ, товарную структуру экспорта и импорта, можно отметить, что Словакия импортирует из этих стран в основном сырьевые товары, в которых нуждается ее экономика. К таким товарам относятся поставки хлопка-сырца из Среднеазиатских республик, железной руды и энергетического угля из Украины.

В экспорте Словакии в страны СНГ преобладают машины и оборудование, включая оборудование для электростанций, дорожная и строительная техника, изделия из черных металлов, бумага и картон, печатная продукция, продтовары, фармацевтические продукты, товары ширпотреба.

Торгово-экономические связи Словакии с Украиной развиваются динамично, имеют устойчивый характер. Учитывая наличие общей границы, украинские экспортеры железорудного сырья традиционно поставляют в Словакию 50% от словацкого импорта этого товара, успешно конкурируя с российскими экспортерами.

США

Фондовый рынок

Слабая экономическая динамика, корпоративные скандалы и геополитические проблемы сказывались на состоянии фондового рынка США. Продолжалось снижение основных фондовых индексов, которые в 2002г. изменялись в больших пределах. В целом индекс акций высокотехнологичных компаний Nasdaq потерял 31,32% своего значения и на начало 2003г. составил 1339,54 пунктов (на 60% ниже его наивысшего значения на отметке 5048,62 в марте 2000г.). Значительные колебания были также характерны для индекса промкомпаний Dow Jones. За год указанный индекс потерял 16,85% своего значения, составив на конец дек. 8332,85 пунктов. Котируются акции американских компаний с марта 2000г., снизились в 2 раза, в т.ч. на 20% в 2002г. (на 2,6 трлн.долл.).

В целях скорейшего выхода американской экономики из рецессии и стимулирования ее дальнейшего роста Федеральная резервная система (ФРС) в течение большей части 2002г. удерживала учетную ставку неизменной на самом низком уровне с 1961г. – 1,75%. В начале нояб. ФРС в условиях неустойчивой экономики страны пошла на дальнейшее снижение учетной ставки – до 1,25%.

Экономическая политика администрации в 2002г. была направлена на вывод экономики на устойчивые и высокие темпы роста после спада в

2001г. и обеспечение «экономической безопасности» страны. Под углом этих задач был сформирован бюджет на очередной финансовый год, опирающийся на двухпартийный план восстановления экономики. В число приоритетов вошли такие направления, как ограничение госрасходов, реформирование системы госрегулирования, переход к новой энергетической политике, вопросы финансирования образования, здравоохранения, а также соцпрограмм.

Решительные действия правительственных структур, агрессивная монетаристская и фискальная политика остановили дальнейшее сползание экономики в полосу спада еще в конце предшествующего года и способствовали ее подъему в I кв. 2002г. Активная политика администрации по снижению налогов обеспечила более чем достаточный рост потребительских расходов для компенсации последствий падения уровня капиталовложений в расширение и обновление производства и увеличившихся темпов сокращения товарных запасов компаний. Позитивный эффект налоговой политики был поддержан мерами ФРС по удержанию учетной ставки на самом низком за последние 40 лет уровне.

Администрация направляла значительные бюджетные средства на военные заказы, средний годовой рост которых за год составил 9%, что также оказывало существенное, стимулирующее влияние на подъем экономики. К 400 млрд.долл., предусмотренным на 2003 фин.г. для финансирования минобороны и обеспечения безопасности на территории США, был принят закон о выделении дополнительно 31 млрд.долл. для покрытия возросших расходов по борьбе с терроризмом в течение этого же финансового года. Кроме того, в июне 2002г. президент подписал закон о борьбе с биотерроризмом, в соответствии с которым на эти цели выделяется 4 млрд.долл.

Закон по стимулированию роста экономики. Был принят в марте 2002г. Предусматривает бюджетные ассигнования на развитие производства в 51 млрд.долл. в 2002г., 43 млрд.долл. — в 2003г. и 29 млрд.долл. — в 2004г. В соответствии с ним были введены налоговые льготы для компаний занятых в сфере производства и высоких технологий.

Администрация решительно отреагировала на резкое ухудшение ситуации в сфере корпоративного управления, вызванное целой серией громких разоблачений крупных финансовых махинаций в ряде ведущих американских компаний. С целью наведения порядка в этой сфере и борьбы с коррупцией в сжатые сроки был разработан и принят закон Сарбанеса-Оуксли, самый радикальный закон подобного рода со времен Великой депрессии. Закон предусматривает существенное повышение ответственности руководителей корпораций за предоставляемую ими финансовую отчетность и ужесточает меры наказания за нарушения в этой области.

Ко II пол. 2002г. в результате ухудшения ключевых экономических показателей, сохраняющихся проблем на фондовых рынках страны и ослабления позиций доллара стало очевидно, что принимаемые администрацией меры недостаточны для оздоровления экономики. В авг. на экономическом форуме в Вако, шт. Техас, Дж.Бушем был предложен развернутый план роста экономики из 12 пунктов. Хотя план и не содержал ничего

нового, в его рамках впервые все экономические инициативы президента были собраны воедино и логически взаимосвязаны. В нем содержалось предложение о принятии нового законодательства по обеспечению госстрахования от угрозы терроризма в интересах строительной отрасли и авиационной, развивались некоторые аспекты энергетической политики администрации, связанные с уменьшением зависимости от иностранных источников, говорилось о необходимости увеличения капиталовложений в развитие телекоммуникационных технологий и отмены ряда налогов. Однако предложенный план, как показали события, дальнейшего развития не получил.

В начале дек. 2002г. были отправлены в отставку министр финансов О'Нил и директор Национального экономического совета Л.Линдсей, «ключевые игроки» в экономической команде президента. Данный шаг Дж.Буша свидетельствовал об открытом признании серьезных трудностей в экономике и сигнализировал о его намерении сменить часть своей команды с целью более активного проведения провозглашенного им курса. На этот раз представители администрации во многих нынешних проблемах американской экономики не стали обвинять международных террористов, политику Б.Клинтона или демократов в сенате, блокирующих реализацию экономической повестки дня — Дж.Буша. Кадровые перемены доказывают, что президент и его экономическая команда, лидером которой являлся О'Нил, не смогли обеспечить здоровый рост экономики после ее трудного выхода из рецессии.

Налоговые инициативы президента в начале янв. 2003г. Новые предложения, направленные на «подстегивание» не оправившейся окончательно от последствий рецессии национальной экономики и представляют собой, по выражению президента, целостный план, «сфокусированный» на стимулирование роста потребительских расходов и укрепление потребительского доверия, развитие малого бизнеса, а также оказание помощи безработным. Суть данного плана, подлежащего одобрению конгрессом, сводится к дальнейшему снижению корпоративных и индивидуальных налогов в рамках программной экономической стратегии снижения налогов, с которой республиканцы пришли к власти. В его рамках предусматривается снижение налогового бремени на американцев на 674 млрд.долл в течение 10 лет, в т.ч. на 98 млрд.долл. в 2003г.

Наиболее «амбициозной» частью плана является предложение по отмене налогов на дивиденды, которая затронет 35 млн. американцев, позволив увеличить их доходы в 2003г. на 20 млрд.долл. Более половины всей суммы «налогового пакета» приходится именно на реализацию этого положения плана. По замыслу администрации, должна быть устранена практика двойного налогообложения корпоративных дивидендов (согласно ныне действующим в США правилам налогами облагаются не только доходы компаний, но и дивиденды, выплачиваемые по ним). Ликвидация налогов на дивиденды оздоровит финансовую ситуацию в стране и окажет благоприятное воздействие на рост инвестиционной активности местных компаний, в первую очередь, малых.

Важным элементом плана является также ускорение снижения федерального подоходного нало-

га на физлиц и некоторых других видов налогов, а также предоставление определенных льгот американским семьям (что уже предусмотрено законом 2001г.). Вместо поэтапного снижения таких налогов и предоставления льгот в течение 10-летнего периода предлагается начать осуществление этих мер с 1 янв. 2003г. (ретроактивно). Размер снижения указанных видов налогов оценивается в 70 млрд.долл. в следующие 18 мес., что коснется 92 млн. американцев. Такие меры будут способствовать увеличению потребительских расходов и оживления американской экономики.

Планом предусматривается предоставление некоторых налоговых льгот для 28 млн. владельцев предприятий малого бизнеса, а также возобновление выплат пособий по безработице, срок выплаты которых истек в конце дек. 2002г.

Немало политиков и экономистов в США склонны усматривать в этих инициативах преимущественно политический подтекст. На предстоящих выборах в 2004г. президенту вряд ли «простят» пассивность в условиях слабой экономики даже в случае победоносной войны с Ираком и других достижений на антитеррористическом фронте. Другое дело, если такие меры принимались, но желаемый эффект не был достигнут в силу тех же самых «геополитических рисков» или в связи с финансовым кризисом в Латинской Америке, низкими экономическими показателями ведущих экономических партнеров США — ЕС и Японии. К тому же эффект от реализации плана, в чем убеждены его противники, если таковой и проявится, то только в отдаленной перспективе, за временными рамками предстоящих выборов. С этим, судя по их реакции в прессе, готовы согласиться отдельные экономисты и представители деловых кругов, лоббирующие данный план.

Экономическая политика республиканцев, несмотря на предпринимаемые ими меры, пока рассматривается в США как наиболее слабое звено в деятельности администрации и самого президента и находит все меньшую поддержку в стране. 50% американцев не одобряют сейчас экономическую политику Белого дома. 62% не верят в эффективность последнего «налогового пакета».

Банки

Банковская система США состоит из 10 тыс. коммерческих и некоммерческих сберегательных банков. Депозиты 9905 банков застрахованы в Федеральной корпорации страхования депозитов США, учрежденной в 1933г. с целью **страхования вкладов населения**. Корпорация страхует депозиты частных лиц на максимальную сумму до 100 тыс.долл. Главной функцией корпорации остается контроль и предотвращение кризисов в банковской системе.

В США имеются банковские структуры, относящиеся к крупнейшим в мире. По стоимости активов в двадцатку ведущих финансовых институтов мира попадает «Ситикорп оф Нью-Йорк». На долю 100 крупнейших американских банковских организаций приходится 60% совокупных активов данной отрасли в США. Кредитование клиентов осуществляется путем выдачи ссуд: ипотечные, финансовым учреждениям, торговым и промышленным компаниям, частным лицам, лизинговое финансирование. Ставки кредитования устанавливаются в зависимости от вида и срока кредитов.

В 2002г. ставка процента по займам комбанков первоклассным заемщикам составляла 4,5%.

Как федеральные, так и местные органы власти наделены значительными полномочиями в сфере регулирования и надзора за банковской деятельностью. Федеральный уровень регулирования и надзора особенно необходим в тех случаях, когда банки расширяют свою деятельность за пределы одного штата. Основные агентства федерального правительства, занимающиеся регулированием и надзором за банковской деятельностью: Контролер денежного обращения, Федеральная резервная система и Федеральная корпорация страхования депозитов. На уровне штатов функции регулирования и надзора возложены на банковские советы или банковские комиссии штатов.

Среди государств, банки которых имеют свои представительства в Соединенных Штатах, **ведущая роль принадлежит Японии**. Банки этой страны контролируют свыше половины активов, принадлежащих всем иностранным банкам на территории США. **На американском рынке банковских услуг** активно работают также банки Канады, Англии, Франции и Германии.

Показательным с точки зрения состояния банковского сектора США являются результаты деятельности в 2002г. американского финансового гиганта — компании «Ситигруп». Ее прибыль по итогам 2002г. составила 15,28 млрд.долл. по сравнению с 14,13 млрд.долл. в 2001г. В IV кв. 2002г. этот показатель равнялся 2,43 млрд.долл. против 3,88 млрд.долл. за аналог. период 2001г. Уменьшение прибыли компании в IV кв. связано с потерями, которые она понесла, чтобы уладить конфликт с федеральными властями. В дек. 2002г. «Ситигруп» в числе 10 крупнейших брокерских компаний США согласилась выплатить 1,5 млрд.долл. инвесторам, которые по их вине могли потерпеть убытки (эти компании обвиняются в завышении рейтинга своих акций).

Прибыль второго по величине банка США «ДжейПи Морган Чейз» в 2002г. составила 1,66 млрд.долл. по сравнению с 1,69 млрд.долл. в 2001г. В IV кв. 2002г. он понес убытки в 387 млн.долл., причиной которых стали потери, связанные с банкротством корпорации «Энрон», а также списание средств на урегулирование судебных исков.

Убытки работающего на американском рынке крупного швейцарского банка «Креди Свисс Групп» составили по итогам 2002г. 2,5 млрд.долл. Крупные потери объясняются необходимостью списания значительных средств на урегулирование судебных исков.

В 2002г. в США наблюдалась тенденция к увеличению объемов потребительского кредитования. В авг. 2002г. были опубликованы данные, согласно которым объем этого вида кредитования в США вырос по сравнению с данными июля 2002г. на 100 млн.долл. до 1690 млрд.долл. (возврат на уровень двухгодичной давности). Эти цифры включают не только кредиты на недвижимость, автомобили, покупку акций и т.п., но и долги, скопившиеся на кредитных карточках американских граждан.

Налогообложение

Система налогообложения в США подразделяется на федеральную налоговую систему и на систему налогов штатов и муниципальных образо-

ваний. Для федеральных налогов характерна прогрессивная шкала, поэтому основное бремя их уплаты лежит на обеспеченных слоях населения. Местные налоги имеют плоскую или, в некоторых случаях, регрессивную шкалу, что способствует более или менее равномерному участию жителей той или иной территории в формировании доходной части ее бюджета.

Основная часть американских граждан (до 90%) выплачивает в виде налогов 25% от своих доходов. У оставшихся 10% доля налоговых отчислений выше, иногда она достигает 50%. Основные федеральные налоги: подоходный (подразделяется на персональный и корпоративный), на потребление и удерживаемые у источника.

Персональный (личный) подоходный налог был введен в США в середине XIX в. В 90гг. выплаты личного подоходного налога составляли 8% ВВП страны. Принцип прогрессивности при установлении ставки этого налога приводит к перераспределению и относительному уравниванию социального блага.

Налог с доходов корпораций (корпоративный подоходный налог) возник в начале XX в. и составлял 1%. Максимальной величины (52%) этот налог достиг в конце 1940гг., после чего он постепенно снижался. Он не превышает 46% и колеблется в зависимости от форм и видов деятельности корпораций.

Налоги на потребление (consumption taxes) на федеральном уровне непопулярны, поскольку они сдерживают экономическую активность. На местном уровне потребительские налоги применяются достаточно широко, корректируя схемы производства, распространения и потребления товаров. Потребительские налоги подразделяются на налоги с продаж, налоги с оборота, акцизы, налоги на предметы роскоши. Закон США о сокращении акцизов (the Excise Tax Reduction Act) 1965г. отменил большинство федеральных акцизов, за исключением некоторых регулирующих и дорожного акциза. На федеральные потребительские налоги приходится 1,1% ВВП.

Акцизными налогами облагаются главным образом спиртные напитки, нефтепродукты, табачные изделия и предметы роскоши. Хотя акцизы, устанавливаемые не только федеральным правительством, но и властями штатов, применяются как в отношении импортных товаров, так и товаров американского производства, в отдельных случаях они имеют выраженную протекционистскую направленность. Акцизные сборы взимаются либо в момент импорта (спиртные напитки, сигареты) по ставкам, указанным в таможенном тарифе, либо при реализации (автомобильное топливо).

Налоги «удерживаемые у источника» (payroll taxes), иначе именуемые налогами на зарплату, были введены законом о социальном обеспечении (Social Security Act) в 1935г. Их доля в налоговых поступлениях федерального бюджета превышает 30%; эти налоги являются основой развитой системы социального обеспечения США.

На федеральном уровне взимаются налоги на собственность, на дарение и наследование.

Уклонения от налогов. Масштабы этого явления, с российской точки зрения, невелики, поскольку в этой стране существует жесткий контроль со стороны налоговых органов, а также от-

сутствует инфраструктура, способствующая уклонению от налогов, типа российских фирм-однодневок, конвертирующих безналичные денежные средства в «черный нал».

Малый бизнес

Господдержка малого предпринимательства. Малый бизнес в США является ведущим сектором, определяющим структуру, объем и качество ВВП. На долю малого бизнеса приходится половина ВВП и три из каждых четырех рабочих мест в стране. Он обеспечивает 55% всех инноваций в экономике страны. Вопросам развития малого бизнеса в США традиционно придается большое значение на протяжении последних десятилетий. Осуществляемая в США госполитика в этой области направлена на увеличение числа и сфер деятельности малых предприятий, обеспечение их устойчивости и конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках. Усилия государства направляются на создание и поддержание равных прав для осуществления хозяйственной деятельности, а также равной защиты и условий для развития малого бизнеса и реализуются посредством целевых программ, предоставления грантов, льготных займов, практики госзакупок, оказания техпомощи и услуг по менеджменту, трансферта технологий.

Поддержка малому бизнесу осуществляется как на федеральном уровне, так и на уровне штатов и местных органов власти. Ее конкретные формы дифференцируются в зависимости от госприоритетов. Специальные программы направлены на развитие депрессивных регионов, содействие инновационным исследованиям, создание новых рабочих мест, облегчение условий ведения бизнеса женщинам, коренным жителям и нацменьшинствам, ветеранам вооруженных сил, а также жертвам стихийных бедствий). Президент США ежегодно делает доклад Конгрессу США о положении дел в малом бизнесе.

Основу законодательной базы деятельности федерального правительства, органов управления штатов и местных органов самоуправления в этой сфере составляют Закон о малом бизнесе 1953г., Закон об инвестиционных компаниях 1958г., Закон о приобретениях 1994г., Закон о реформе приобретений 1996г. В последние годы конгресс принял более 10 законов по вопросам малого бизнеса, конкретизирующих нормы Закона о малом бизнесе 1953г. по отдельным направлениям и формам государственной поддержки малого предпринимательства. На рассмотрении конгресса находится более десятка законопроектов по различным аспектам господдержки малого предпринимательства. Конгресс утверждает разнообразные программы помощи развитию малого бизнеса в стране.

На федеральном уровне центральная роль в вопросе поддержки малого бизнеса принадлежит администрации по делам малого бизнеса (АМБ) США, образованной конгрессом в 1953г. в соответствии с вышеупомянутым Законом о малом бизнесе. Функции АМБ охватывают весь комплекс мероприятий по обеспечению эффективной системы поддержки малого бизнеса (финансовая помощь, технические и консультационные услуги, содействие в получении госзаказов). Головной офис АМБ расположен в г. Вашингтоне. 10 региональных управлений и 100 местных отделений по всей стране работают в тесном контакте с органа-

ми власти штатов, университетами, банками, фондами и общественными организациями. На территории штатов функционируют 750 центров развития малого бизнеса, созданные на средства АМБ и спонсоров, которые оказывают техпомощь малым предприятиям относящихся к членам индейских племен, представителям малочисленных народов (коренным жителям Аляски и коренным гавайцам).

Многие правительственные ведомства США (минторг, минсельхоз, минобороны, министерство жилищного строительства и городского развития) ориентированы на предоставление содействия предприятиям малого предпринимательства.

Господдержка экспортной деятельности малых предприятий. Ключевая роль здесь принадлежит минторгу, «Корпорации частных зарубежных инвестиций» (ОПИК), Эксимбанку и АМБ. На эти цели им ежегодно выделяются средства из госбюджета, в т.ч. в 2003 фин.г. – минторгу (320 млн.долл.), Эксимбанку (599 млн.долл.), АМБ (17 млн.долл.). Упор делается на развитие взаимодействия этих и других ведомств и организаций при оказании содействия бизнесу в форме информационных и финансовых услуг. Акцент делается на организацию межведомственной системы оказания услуг американским экспортерам и создание унифицированных баз данных для них в интернете. Органы самоуправления городов и графств также имеют структуры, ведающие вопросами поддержки малого предпринимательства.

В зависимости от сферы деятельности, основными критериями определения принадлежности к категории «малое предприятие» являются численность работников данного предприятия или объемы его активов (денежного оборота). Критерии для определения принадлежности предприятий к категории малого бизнеса разрабатываются АМБ. В соответствии с этими критериями в США к малому бизнесу относятся независимые, действующие в интересах извлечения прибыли предприятия с числом занятых: в горнодобыче – менее 500, в обрабатывающей – 500-1500 в зависимости от подотрасли, в оптовой торговле – 100, в сфере услуг – с оборотом продаж 2,5-21,5 млн.долл. в зависимости от подотрасли, в розничной торговле – 5-21 млн.долл., в строительстве – 7-17 млн.долл., в сельском хозяйстве – 0,5-9 млн.долл. Отдельно выделяются предприятия, принадлежащие представителям коренных и малочисленных народов. В ряде других случаев к малому бизнесу относят все предприятия с числом занятых 50-100 чел., а также единоличное предпринимательство, часто имеющее форму так называемого семейного бизнеса.

По данным экспертов АМБ в США в сфере малого бизнеса зарегистрировано 25 млн. предприятий, составляющих 90% от числа всех зарегистрированных предприятий. Единоличное предпринимательство как вид малого предпринимательства имеет достаточно широкое распространение. Этот вид деловой активности обеспечивает до 40% занятости в различных сферах экономики страны (кроме сельского хозяйства). Наиболее заметную роль играет этот вид деятельности в торговле, стоматологии, аптечном деле, общепите, гостиничном хозяйстве, предоставлении транспортных услуг, ремонте и техобслуживании автомобилей, предоставлении услуг по хозяйству (ремонт и

уборка квартир, уход за приусадебными участками, уход за престарелым).

Специальные налоговые режимы. Вопросы, связанные с налогообложением субъектов предпринимательской деятельности, регулируются в США как на федеральном уровне (федеральные налоги), так и на уровнях штатов («штатские» налоги) и муниципалитетов (местные налоги). Федеральное законодательство США не предусматривает существование специальных налоговых режимов, ориентированных исключительно на субъектов малого предпринимательства, т.е. не выделяет организации малого бизнеса в особую категорию налогоплательщиков.

Порядок налогообложения и бухгалтерской отчетности субъектов малого бизнеса, также как и предприятий, не подпадающих под данную категорию, во многом зависит от выбираемой ими для осуществления коммерческой деятельности организационно-правовой формы. Указанный порядок различается применительно к конкретной из таких форм в зависимости от сроков подачи необходимых документов, требуемых для заполнения форм отчетности, налоговых ставок и порядка их расчета. При использовании субъектом малого бизнеса организационно-правовой формы т.н. «единоличного предприятия» (Sole Proprietorship) отсутствует необходимость в подаче отдельной налоговой декларации в отношении самого предприятия, поскольку сведения о его доходах сообщаются в декларации владельца этого предприятия и рассматриваются как его личные доходы. Данная ситуация объясняется тем, что единоличное предприятие (как организационно-правовая форма субъекта предпринимательской деятельности) представляет собой не обладающую статусом юрлица фирму, принадлежащую и управляемую одним индивидуумом (собственником). Для целей налогообложения личность собственника единоличного предприятия и само предприятие рассматриваются неразрывно. Существование одного собственника и участника бизнеса в случае с единоличным предприятием влечет за собой и облегченную систему ведения бухгалтерии.

При функционировании субъекта малого бизнеса в форме корпорации (Corporation), фирма облагается налогами как самостоятельное юрлицо. Корпорация заполняет собственную налоговую декларацию и уплачивает налог независимо от статуса ее акционеров как налогоплательщиков. Если корпорация распределяет часть оставшегося после удержания налогов дохода среди своих акционеров в виде дивидендов, то каждый такой акционер выплачивает отдельный налог на полученный дивиденд.

Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности (в т.ч. малого бизнеса), учрежденных в форме компании с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company) или полного товарищества (General Partnership), осуществляется схожим образом. Хотя они и должны подавать налоговые декларации (в информационных целях), с них не удерживаются налоги как с самостоятельных хозяйственных субъектов. Наоборот, подлежащий налогообложению доход, убытки, вычеты и кредиты «распределяются» на пропорциональной основе среди всех участников, каждый из которых напрямую облагается налогом применительно к своей доле чистой прибыли компании.

На федеральном уровне предоставление определенных налоговых стимулов для субъектов малого бизнеса обеспечивается за счет структуры существующей в США общей системы налогообложения прибыли предприятий, характеризующейся применением механизма т.н. «прогрессивной шкалы». В соответствии с ней величина налогов зависит от дохода, определяемого как сумма выручки за вычетом издержек производства и обращения. Федеральная система налогообложения предприятий в зависимости от уровня заработанной ими прибыли выражается в наличии следующих 8 групп: первые 50 тыс.долл. — облагаются ставкой в 15%; следующая сумма от 50 тыс.долл. до 75 тыс.долл. — в 25%; след. сумма от 75 тыс.долл. до 100 тыс.долл. — в 34%; след. сумма от 100 тыс.долл. до 335 тыс.долл. — в 39%; след. сумма от 335 тыс.долл. до 10 млн.долл. — в 34%; след. сумма от 10 млн.долл. до 15 млн.долл. — в 35%; след. сумма от 15 млн.долл. до 18333333 долл. — в 38%; след. сумма свыше 18333333 долл. — в 35%.

Помимо пополнения федеральной казны значительная часть финансовых отчислений субъектов предпринимательской деятельности приходится на выплату налогов соответствующих штатов и местных налогов. Согласно законодательству шт. Мэриленд к числу основных налогов, подлежащих уплате указанными субъектами, относятся налог с оборота и за пользование каким-либо имуществом, налог с доходов корпораций или подоходный налог с физлиц, налог на недвижимость. Главные местные налоги графств и муниципалитетов, расположенных на территории шт. Мэриленд, включают в себя налог с недвижимости, налог на движимое имущество, а также местный подоходный налог с физлиц. Налоговый режим шт. Мэриленд как в отношении юр. и физлиц, занимающихся предпринимательством, считается одним из наиболее благоприятных среди всех штатов США. Вместе с тем (может быть в силу уже имеющейся «либеральности») налоговое законодательство данного штата не содержит специальных положений, предусматривающих предоставление преимуществ исключительно субъектам малого бизнеса.

Налог с оборота и за пользование каким-либо имуществом в отношении продажи или использования материального движимого имущества и облагаемых налогом услуг составляет в шт. Мэриленд 5%. Данный вид налога не взимается на местном уровне, т.е. графствами и муниципалитетами, расположенными в пределах упомянутого штата, за исключением отдельных случаев, когда такая практика существует в отношении продажи или использования арендных помещений, коммунальных услуг или, применительно к зонам отдыха, продажи еды и напитков. На уровне штата предусмотрены определенные исключения из необходимости уплаты этого налога, распространяемые на лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.

Под данные исключения подпадают такие операции, как: продажи с целью последующей перепродажи, а также продажи имущества, которое подлежит «включению в состав» другого имущества, производимого для перепродажи; продажи промышленного машинного и иного оборудования, включая продажи оборудования, используемого при осуществлении научных исследований и

разработок; продажи имущества, потребляемого непосредственно в процессе производства, в т.ч. топлива; продажи транспортных средств, используемых, главным образом, в торговле между штатами; определенные сделки с капиталом, включая переводы в адрес недавно образованных корпораций.

Что касается налога с доходов корпораций, то он подлежит уплате каждой корпорацией, имеющей доход от деятельности на территории шт. Мэриленд. Ставка налога на доходы корпораций составляет в данном штате 7% от чистой прибыли, полученной в результате осуществления предпринимательской активности в этом штате. Законодательство шт. Мэриленд по вопросам взимания налога с доходов корпораций в основном согласовывается с федеральными законами в данной области. Установленный на федеральном уровне подлежащий налогообложению доход является отправным параметром для расчета соответствующего показателя на уровне штата. Амортизация подлежит вычету из налогооблагаемой базы в пределах, разрешенных федеральным Кодексом о налогах и сборах. При расчете размера дохода, подлежащего обложению в шт. Мэриленд, корпорация может вычесть из облагаемой на федеральном уровне суммы ее чистой прибыли дивиденды, полученные от иностранных дочерних компаний, если такой корпорации принадлежит не менее 50% указанных компаний. Все корпорации, оценивающие размер текущего годового налога на собственный доход от деятельности, осуществляемой в шт. Мэриленд, на уровне свыше 1000 долл., должны заявить об этом и произвести выплаты «оцениваемого налога» в 15 день четвертого, шестого, девятого и двенадцатого месяцев их налогового года, которые в случае с календарным годом соответствуют апр., июню, сент. и дек. За нарушение данного требования могут взиматься штрафы.

Применяемый в шт. Мэриленд подоходный налог с физлиц (в случаях, когда субъекты малого предпринимательства функционируют в форме полного товарищества, компании с ограниченной ответственностью или единоличного предприятия) исчисляется в отношении той суммы, которая была сообщена каждым индивидуумом для целей удержания федерального подоходного налога. Ставки указанного налога в шт. Мэриленд ранжируются от 2% на первую 1000 долл. подлежащего налогообложению дохода до 4,95% на доход, превышающий 3000 долл. в год.

В дополнение к штатскому подоходному налогу с физлиц находящиеся в пределах Мэриленда графства и муниципальные образования также осуществляют взимание аналогичного местного налога, размеры которого составляют 20-60% от уровня налога штата (максимальная предельная величина подоходного налога штата составляет в этом случае 5%). Функционирующие на территории шт. Мэриленд организации обязаны сами производить удержание сумм подоходного налога из зарплат их сотрудников. Персональная ответственность за неуплату в соответствующие органы штата удержанных подоходных налогов с указанных сотрудников ложится на тех служащих организации, которые осуществляют прямой контроль за ее финансовыми делами. От физлиц, чей подоходный налог не удерживается, может потребоваться внесение ежеквартальных платежей на основе их

«ежегодно оцениваемого налога» (это относится к единоличным предприятиям).

Недвижимое имущество облагается в Мэриленде налогом в соответствии с ее рыночной стоимостью. Действующий размер налога на недвижимость составляет 0,21 на 100 долл. оценочной стоимости. Оценочная стоимость равняется 40% рыночной цены, которая определяется заново каждые три года. Местные графства и муниципалитеты шт. Мэриленд также взимают налоги на недвижимость. Ставки их налогов варьируются в диапазоне от 1,39 до 5,85 долл. на 100 долл. оценочной стоимости. Определенные налоговые преференции для субъектов предпринимательской деятельности существуют в отдельных графствах в виде налоговых кредитов, предоставляемых в случаях необходимости улучшения состояния промышленных зон, а также новым производственным предприятиям.

Законодательством шт. Мэриленд не предусматривается взимание налога на движимое имущество, однако, расположенные на его территории графства и муниципальные образования применяют такой налог, который должен равняться ставке налога на недвижимость. Оценка движимого имущества также базируется на его «справедливой рыночной стоимости», которая обычно устанавливается, исходя из цены указанного имущества в момент его приобретения с учетом последующей амортизации. Уровни амортизации варьируются в зависимости от вида имущества. Некоторые виды движимого имущества частично или полностью исключены из-под действия налога. К ним относятся «деловой инвентарь», производственное имущество, движимое имущество, используемое при проведении научных исследований и разработок, отдельные транспортные средства. Установление стоимости недвижимого и движимого видов имущества и определение большинства допустимых изъятий из порядка налогообложения данных объектов находится в исключительной компетенции Департамента оценки и налогообложения шт. Мэриленд, после чего указанные параметры принимаются графствами и муниципалитетами.

Кредиты предпринимателям

В США активно используются механизмы финансово-кредитной поддержки, не только из госисточников, но и частным сектором. Роль федеральных органов, ответственных за выполнение тех или иных программ и проектов подобного рода поддержки все больше сводится к оказанию помощи в поиске источников финансирования и созданию благоприятных условий для их использования.

Программы госкредитования часто рассматриваются как «последняя возможность», ресурс, который следует использовать, когда все другие фининституты отказали малому предприятию в просьбе о ссуде. Такая точка зрения очень полезна для понимания того, как действует правительство в роли заимодавца. Правительственные источники финансирования не следует рассматривать как первую из альтернатив при изыскании возможностей финансирования бизнеса, так как некоторые программы госкредитования допускают возможность рассмотрения заявления о ссуде только после того, как заявитель получил отказ у коммерческого заимодавца.

Госфинансирование может также быть использовано для улучшения финансового пакета за счет более выгодной ставки или срока ссуды. АМБ и другие правительственные учреждения могут быть в состоянии предложить лучший срок или даже лучшую процентную ставку, благодаря чему ссуду легче погасить.

Правительственные заимодавцы руководствуются почти всеми принципами, которых придерживаются коммерческие кредиторы. С ними приходится выполнять много дополнительной бумажной работы и готовить дополнительную отчетность. Правительственные заимодавцы прибегают к большинству тех же строгих проверок кредитоспособности и наличия обеспечения, прежде чем решать вопрос о ссуде.

Гарантированные кредиты (ссуды) являются наиболее распространенной формой государственной финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства. Такие ссуды предоставляются коммерческими заимодавцами, а участие правительства в лице АМБ или другого правительственного ведомства заключается в предоставлении гарантии, и его средства расходуются только в случае невыполнения должником обязательств по погашению ссуды. Коммерческий заимодавец ожидает возвращения ссуды от предприятия-заемщика и поэтому пользуется стандартами, обычными в подобной ситуации. Гарантированные ссуды предпочтительнее как для предприятия-заемщика, так и для банка. Малому предприятию легче получить согласие на гарантированную ссуду, чем добиться обычного соглашения с кредитным учреждением.

Банк сохраняет главенствующую позицию и в отношении ссуды, а его потенциальные обязательства сильно уменьшаются за счет правительственной гарантии, и поэтому он может показать эти ссуды в своем портфеле только по «негарантированной» части, тем самым улучшая свои возможности по кредитованию. АМБ не предоставляет гарантий страховым компаниям. Предполагается, что кредитор несет 100% всех рисков при кредитовании субъектов малого предпринимательства. В зависимости от вида гарантии АМБ гарантирует коммерческому банку (кредитору) 50-90% сумму займа в случае дефолта. Кредитор должен погасить заем и в случае, если остается непогашенная сумма (потери), тогда АМБ компенсирует комбанку все потери с начислением фиксированных процентов. Никогда не применяется система гарантирования посредством разделения рисков между комбанками и АМБ.

АМБ не субсидирует процентную ставку коммерческим банкам при их кредитовании субъектов малого предпринимательства. Существуют определенные границы процентных ставок, контролируемые АМБ при кредитовании субъектов малого предпринимательства с целью избежания ущемления их интересов. АМБ не практикует применения единой системы залогов при получении кредитов субъектами малого предпринимательства.

Гарантии АМБ фактически являются полновесными гарантиями правительства США. Большинство комбанков предоставляют займы субъектам малого предпринимательства при ситуации, связанной с высокими рисками, понимая при этом, что АМБ принимает на себя большую часть

рисков, в случае наступления дефолта. Этот фактор способствует созданию условий, при которых коммерческие банки занимают более активную позицию при их работе с субъектами малого предпринимательства, чем в тех случаях, когда нет гарантий АМБ.

Основными программами АМБ в сфере финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства являются.

Программа 7 (а). Крупнейшая из всех программ АМБ. Подобно большинству таких программ, она получила свое название по нумерации раздела Закона о малом бизнесе. Закон допускает возможность прямого кредитования, но лишь для инвалидов, ветеранов, а также инвестиционных компаний малого бизнеса, принадлежащего женщинам и представителям меньшинств. Видами деятельности, на которые могут предоставляться ссуды в рамках Программы 7(а): приобретение недвижимости, находящейся в пользовании заемщика, но ему не принадлежащей; приобретение основных активов — машин и оборудования; образование оборотного капитала для таких нужд, как создание запасов, или для удовлетворения потребностей в денежных средствах.

Объем покрываемой гарантией части ссуды не может превышать 500 тыс.долл. АМБ обеспечивает гарантию на 85% ссуды. Хотя 85% гарантии обычно являются нормой, АМБ может гарантировать и 90% ссуды. Однако для ссуд, не превышающих 155 тыс.долл., АМБ может обеспечить максимальный уровень гарантии в 90%.

Срок кредитования в рамках Программы 7 (а) зависит от срока службы активов, денежных потоков, связанных с бизнесом или с использованием выделяемых средств. Ссуды на приобретение недвижимости по закону могут предоставляться на срок до 25 лет, а на приобретение основных активов — на срок их службы, который чаще всего составляет 3-7 лет, но он не может превышать 25 лет. Когда речь идет об оборотном капитале, срок ссуды обычно равен 7г. Во всех случаях срок погашения ссуды согласуется с финансовыми возможностями заемщика — он находится в прямой связи с денежным потоком бизнеса.

Процентная ставка по всем ссудам, предоставляемым в рамках Программы 7 (а), тесно связана со ставкой для первоклассных заемщиков («прайм-рэйт»). Закон требует, чтобы процентная ставка не превышала прайм-рэйт более, чем на 2,75 или на 2,25% в случае, когда срок ссуды меньше 7 лет. Ставка может быть плавающей или фиксированной (по усмотрению банка). Если ставка плавающая, она может корректироваться ежемесячно, ежеквартально, каждые полгода или раз в год.

Ссуды по Программе 7 (а) могут направляться на финансирование (вплоть до полного объема) общей потребности в капитале для расширения существующего бизнеса. Начинающее бизнес малое предприятие, как правило, рассчитывает на получение 70-75% необходимого капитала за счет кредита.

Критерии наличия доверия к заемщику и обеспечения кредита обычно весьма строгие. Обычно требуемое обеспечение включает в себя общее соглашение о гарантии и право удержания в залог всех активов бизнеса. Потребуется также личные гарантии владельцев бизнеса. Следует ожидать, что АМБ будет названо бенефициаром страхова-

ния жизни в сумме, эквивалентной непогашенному остатку ссуды в случае смерти какого-либо из владельцев бизнеса.

Программа 7 (а) может быть использована в сочетании с другими федеральными программами кредитования, однако к ней нельзя прибегать для обеспечения гарантии по муниципальным облигациям с необлагаемым доходом. Весьма распространено объединение кредита по Программе 7 (а) с другими федеральными ссудами для образования оборотного капитала, направляемого на расширение бизнеса. Максимальная сумма, которую АМБ может гарантировать для малого бизнеса, равна 1 млн.долл. Программа 7 (а) не предназначена для того, чтобы предлагать заемщикам стимулы вроде уменьшенной процентной ставки или более выгодных условий. Ее следует рассматривать как инструмент финансирования в тех случаях, когда главная проблема — получение капитала. Чтобы быть отнесенным к категории соискателей, имеющих право на получение ссуды в рамках Программы 7 (а), нужно предъявить доказательства того, что при обращении к коммерческому заимодавцу получили отказ. Предусматриваемая Программой 7 (а) гарантия не обязательно улучшит условия выделяемого кредита, но она может помочь обеспечить необходимый капитал, который в ином случае не удалось бы получить.

Программа 502. Эта программа АМБ призвана помочь предпринимателю только с приобретением основных активов и не может использоваться для получения оборотного капитала или образования запасов. Программа 502 предназначена для преодоления затруднений, связанных со сроками и обеспечением конкретного проекта. Например, нужно приобрести какое-то оборудование, срок службы которого составляет 15 лет, и необходимо погасить ссуду именно за этот срок. Коммерческий заимодавец может отказаться ее предоставить, так как кредиты из коммерческого источника обычно выдаются на более короткий срок (порядка пяти лет). Программа 502, предусматривающая более длительные сроки для ссуд на приобретение имущества, производственных зданий и оборудования, помогает предпринимателю удовлетворить финансовые потребности.

Приобретение основных активов в рамках данной программы осуществляется посредством соглашения между АМБ, местной Компанией по содействию развитию, коммерческим заимодавцем и предприятием. Необычной особенностью ссуды, предоставляемой в рамках этой программы, является то, что намечаемый проект должен быть реализован в районе, обслуживаемом местной Компанией по содействию развитию. Такие компании обычно образуются местными органами власти или гражданами, стремящимися улучшить экономическое положение в своем районе. АМБ реализует Программу 502 через эти организации.

При использовании средств местной Компании по содействию развитию АМБ действует как заемщик от имени мелкого бизнесмена. Приобретение основных активов в рамках программы 502 фактически представляет собой соглашение об аренде имущества с последующим его выкупом, заключаемое между АМБ и данной фирмой, в котором АМБ выступает гарантом по ссуде, а коммерческий заимодавец — источником денежных средств.

Благодаря предоставляемым ссудам, АМБ и местная Компания по содействию развитию решают стоящую перед ними задачу поддержки местного малого предпринимательства. Как и в случае всех других ссуд, гарантированных правительством, коммерческий заимодавец имеет выгоду от того, что, благодаря гарантии АМБ, размер его обязательств уменьшается.

В Программе 502 максимальная сумма правительственной гарантии составляет 500 тыс.долл. Через посредство местной Компании по содействию развитию АМБ обычно гарантирует местному кредитному учреждению 90% объема ссуды. Срок для такой ссуды, что обычно является важнейшим фактором, равен сроку службы актива, но не может превышать 25 лет. Процентные ставки и в этом случае тесно увязаны со ставкой для первоклассных заемщиков: их потолок выше последней на 2,75%. Ставка может быть фиксированной или плавающей.

При выделении любой ссуды АМБ требует, чтобы в проект было вложено как минимум 10% местного капитала. Эти деньги могут предоставляться предпринимателем или местным банком, Компанией по содействию развитию или кем-либо другим. Остающиеся 90% стоимости проекта финансируются через коммерческого заимодавца и местную Компанию по содействию развитию под гарантию АМБ. Обычно для покрытия долга требуются личные гарантии и страхование жизни.

Программа 504. Данная Программа кредитования во многих отношениях аналогична Программе 502, однако она может применяться для более крупных проектов. Ссуда образуется таким образом, что 50% общей суммы расходов на проект покрывается за счет ссуды, получаемой из частного сектора (но не федеральных фондов), 10% — за счет инвестиций Компании по содействию развитию или малого предприятия, которому оказывается помощь, а размер участия АМБ составляет 40%. При таких условиях по Программе 504 можно финансировать проекты стоимостью свыше 1 млн.долл.

В отличие от других программ АМБ по кредитованию, ссуды-504 должны удовлетворять таким критериям, которые демонстрировали бы положительное воздействие на экономику данного района. Обычно это выражается в создании по крайней мере одного нового рабочего места на каждые 15 тыс.долл. долга, обеспечиваемого за счет 40% участия государства в пакете ссуд. Такие требования не носят жесткого характера, и чем меньше этот показатель, тем сильнее спрос на ссуду.

По Программе 504 также требуется участие Дипломированной корпорации развития (ДКР) в качестве агента по ссуде. Программа кредитования 504 может распространяться на любую общину, охватываемую какой-либо из существующих ДКР. Многие фирмы, расположенные вне районов действия местных ДКР, смогли обеспечить для себя финансирование через ДКР, обслуживающие штат в целом. Такие корпорации в настоящее время существуют во многих штатах. Как и в Программе 502, средства, полученные в виде данной ссуды, могут быть использованы только на приобретение основных активов, в т.ч.: на приобретение земли и зданий; на новое строительство или ремонт зданий; на приобретение машин и

оборудования; на улучшение арендованной собственности, мебели и приспособлений.

Полученная ссуда не может быть использована на образование оборотного капитала. Кредитование по Программе 504 может осуществляться при двух различных процентных ставках: одна — на свою часть — устанавливается банком, другая (ставка собственно Программы 504) — на 0,25-0,75% выше ставок по облигациям казначейства США с аналогичным сроком созревания на момент продажи облигаций в обеспечение ссуды.

Показатели доверия и обеспеченности подобны тем, которые применяются в Программе 502. Первый из них — это денежный поток, достаточный для удовлетворения требований по обслуживанию долга и погашению ссуды. Обычно необходимы личные гарантии и страхование жизни, однако от физлиц не требуется инвестиций или передачи в залог собственного капитала в качестве обеспечения, если проект оказывает значительное воздействие на экономическое развитие общины.

Кредитные институты обычно проявляют интерес к участию в предоставлении гарантированных ссуд, так как они стоят на первом месте в числе претендентов на приобретение и получение средств от ликвидации всех активов в случае неплатежей, даже если их обязательство составляет только 50%. АМБ в случае неплатежа обычно занимает второе место со своими 40%.

АМБ и Эксимбанк оказывают финансовую поддержку малым предприятиям при осуществлении ими экспортной деятельности, предоставляя им гарантии по займам комбанков. Последние воздерживаются от предоставления займов, если малое предприятие не может предоставить достаточное обеспечение, требуется заем на длительный срок или за займом обращается малое предприятие, которое ведет бизнес менее 3 лет. В этих случаях заемщик может обратиться за поддержкой к АМБ, но вначале требуется обращение заемщика в комбанк, и только получив отказ — в АМБ.

АМБ может предоставить гарантии до 85-90% от суммы займа, но не свыше 750 тыс.долл. Срок гарантии может составлять до 25 лет под недвижимость и оборудование и до 10 лет — на оборотный капитал. Данная программа дает возможность малым предприятиям получать займы на оборотный капитал для совершения внешнеторговых сделок. АМБ предоставляет гарантии по займам, направляемым на оплату труда и материалов, используемых на производство готовых изделий для экспорта, закупку товаров или услуг для экспорта или под будущие платежи, вытекающие из экспортных продаж (Export Working Capital Program). АМБ гарантирует не более 75% для займов до 1 млн.долл. или до 80% для займов до 100 тыс.долл. Гарантии предоставляются на срок до 1г. с двумя опционами на их продление, но не более чем до 3 лет.

Программа международного кредитования (International Loan Program)-обеспечивает долгосрочное финансирование малых предприятий, которые занимаются или готовятся начать внешнеэкономические операции или те, которые были отрицательно затронуты импортной конкуренцией. Заемные средства могут быть использованы для оборотного капитала или на закупку, строительство или модернизацию зданий, машин и оборудования, используемых при производстве товаров или услуг в США. АМБ гарантирует до 1,25

млн.долл., в т.ч. не более 1 млн.долл. на здания и оборудования и до 250 тыс. — на оборотный капитал. Заем предоставляется на срок до 25 лет на здания и оборудование и на срок 3г. — под оборотный капитал.

Эксимбанк обеспечивает финансирование экспортеров из числа малых предприятий, которые не могут получить финансирование из других коммерческих источников. Это осуществляется в форме прямых займов, гарантий или страхования по товарам и услугам, производимым в США.

АМБ и другие федеральные ведомства часто действуют совместно с правительствами штатов и местными органами власти при образовании пакетов финансовой помощи с привлечением средств из разных источников финансирования.

Малый бизнес и госзаказ

Распределение госзаказа. Подходы американского правительства в вопросе доступа малых предпринимателей к распределению госзаказа полностью вписываются в традиционную национальную стратегию по всемерной поддержке малого предпринимательства в целом. Закон о малом бизнесе 1953г. требует, чтобы не менее 20% стоимости предоставляемых госучреждениями контрактов выделялось малым предприятиям США (объем закупок для госнужд только на уровне федерального правительства оценивается в 200 млрд.долл. в год, 70% закупок приходится на операции минобороны). Каждое ведомство имеет собственную квоту для поощрения малого бизнеса, которая для минобороны составляет 10%, а для других министерств — 5%.

Гражданские госорганизации считают обоснованной для малых американских поставщиков цену, превышающую цену их иностранных конкурентов на 12% вместо стандартных 6%. Согласно исполнительного указа президента США №10582, принятого в 1954г., цена американского поставщика считается разумной в случае, если она превышает цену иностранного конкурента не более чем на 6%. Указанные 6% автоматически добавляются к цене товара, (включая импортную пошлину) предлагаемого иностранным поставщиком, и затем, исчисленная таким путем цена предложения иностранного конкурента сопоставляется с ценой американского поставщика. Наряду с этим конгресс ежегодно при рассмотрении Закона о бюджетных ассигнованиях принимает некоторые статьи ad hoc в качестве составной части бюджета, что позволяет поднимать маржу преференции с обычных 6% до 10-25%, особенно в отношении проектов, связанных со строительством транспортных сооружений (дороги, аэропорты), а также объектов энергетики, связи и водоснабжения. Аналогичное правило распространяется на закупки автобусов и железнодорожного подвижного состава, для которых превышение в ценах может достигать 25%.

Подключение малого бизнеса к участию в госзакупках осуществляется через механизм целого ряда программ и инициатив. К одной из наиболее известных относится Программа резервирования для малого бизнеса (The Small Business Set-Aside Program). В соответствии с этой программой все госконтракты на закупки товаров и услуг стоимостью от 2,5 до 100 тыс.долл. (за исключением контрактов, резервируемых для очень небольших

предприятий) автоматически резервируются только для малого бизнеса. Распределение контрактов происходит на конкурсной основе. Резервированию подлежат также контракты свыше 100 тыс.долл. в случаях, когда имеются все основания ожидать конкурентоспособных предложений в отношении исполнения таких контрактов от минимум двух малых компаний.

Основным назначением Пилотной программы для очень небольших компаний (Very Small Business Pilot Program) является улучшение доступа к госзаказу фирм с численностью персонала не более 15 чел. к госзакупкам путем резервирования для них определенных госзакупок для последующего распределения на конкурсной основе. Указанной программой предусматривается резервирование контрактов стоимостью 2-50 тыс.долл. для распределения на конкурсной основе.

Программа инновационных исследований для малого бизнеса (Small Business Innovation Research Program) нацелена на развитие в сфере малого бизнеса путем резервирования для небольших компаний определенной части госзаказа, связанной с проведением исследовательских работ. На финансирование данной программы, реализуемой через 10 федеральных ведомств, ежегодно ассигнуется 1 млрд.долл. К участию в этой программе допускаются лишь небольшие (500 и менее работников, включая филиалы) независимые коммерческие американские компании. Согласно действующей схеме сначала компании приглашаются для участия в конкурсе (первая фаза) на исполнение контракта (стоимостью 50-100 тыс.долл.) на проведение ТЭО конкретного инновационного проекта. После успешного завершения первой фазы проекта компания-победитель может быть приглашена уже для исполнения основного инновационного контракта (стоимостью 500-750 тыс.долл.). В последующем (фаза 3) соответствующие компании получают финансовую поддержку от частного сектора и правительственных источников для доведения инновационной разработки до стадии коммерческого продукта. Благодаря данной программе, тысячи малых предпринимателей смогли получить доступ к правительственным контрактам.

Аналогичной по структуре программой является Программа технического трансфера для малых предпринимателей (Small Business Technical Transfer Program), основным назначением которой является финансирование инновационных проектов, осуществляемых малыми фирмами во взаимодействии с некоммерческими исследовательскими структурами. Указанная программа выполняет роль эффективного инструмента продвижения на рынок научных идей и разработок, вырабатываемых в национальных исследовательских организациях, в интересах частного сектора и государства. Только небольшие независимые коммерческие американские фирмы (численностью не более 500 работников) могут участвовать в конкурсах на получение соответствующих контрактов. Руководство этой программой осуществляется пятью федеральными ведомствами. Как и в случае с предыдущей программой, вначале проводятся торги на проведение исследования в целях научного, технического и коммерческого обоснования соответствующей идеи или технологии (стоимость контракта — до 100 тыс.долл.). На следующем этапе разработчик исследует возможности коммерциа-

лизации данного инновационного продукта (стоимость контракта — до 500 тыс. долл.), и на заключительном этапе такой продукт продвигается из стен лабораторий непосредственно на рынок (финансирование этой фазы проекта осуществляется из неправительственных источников).

Недавно Администрация по делам малого бизнеса запустила Программу «Ментор-Протеже» (Mentor-Protege Program), спонсируемую Минобороны. Программа призвана оказать содействие начинающим малым предпринимателям овладеть азами бизнеса с помощью более крупных и опытных компаний. Посредством использования различных экономических средств программа, в частности, стимулирует заинтересованность генподрядчиков Минобороны (менторов) в оказании содействия малым предпринимателям (протеже) в развитии технических и деловых возможностей таких предпринимателей с целью повышения их конкурентоспособности при выполнении контрактов Минобороны. Непосредственно такая поддержка реализуется путем создания СП для выполнения генерального контракта с участием фирмы-ментора и фирмы-протеже.

В рамках Администрации по делам малого бизнеса осуществляется Программа контрактации в зонах с исторически низким уровнем деловой активности (The HUBZone Empowerment Contracting Program), которая стимулирует экономическое развитие и создает рабочие места в городских и сельских районах путем предоставления малым предприятиям льгот в получении госзаказа. Эти льготы получают малые предприятия, обладающие сертификатами об их принадлежности к такой зоне.

В соответствии с соглашением о госзакупках, действующим в рамках ВТО, США приняли обязательства отменить дискриминационные ограничения, установленные на федеральном уровне в сфере закупок для госнужд в отношении поставщиков из числа стран-участниц данного соглашения или других особо определенных стран (страны Карибского бассейна, некоторые наименее развитые страны). США не распространили действие указанного соглашения на закупки по программам для национального малого бизнеса и для предприятий, принадлежащих нацменьшинствам.

Использование госимущества. В США на федеральном уровне под эгидой АМБ функционирует специальная Программа по содействию субъектам малого предпринимательства в приобретении госсобственности (Government Property Sales Assistance Program). Целями данной программы являются.

1. Обеспечение условий, при которых предприятия малого бизнеса получили бы свою «справедливую» долю всего федерального недвижимого и движимого имущества, санкционированного для продажи или осуществления с ним других распорядительных операций, носящих конкурсный характер;

2. Содействие предприятиям малого бизнеса в получении федеральной собственности, предназначенной для продажи или аренды.

В рамках реализации Программы по содействию субъектам малого предпринимательства в приобретении госсобственности (далее — Программа) АМБ может создавать, в случае необходимости, специальные резервы такой собственности

для нужд указанных субъектов. Она осуществляет консультирование предприятий малого бизнеса по всем вопросам, связанным с продажей и арендой госсобственности. Охватываемые Программой операции с госсобственностью подразделяются на категории: 1) продажи лесоматериалов и другой продукции, имеющей отношение к лесной индустрии; 2) продажи стратегических материалов из национальных резервов; 3) продажи полученной государством в виде роялти нефти; 4) сдача в аренду прав на полезные ископаемые, нефть, уголь, газ, растительные ресурсы; 5) продажи избыточно-недвижимого и движимого имущества. Государственное недвижимое имущество выставляется на открытую конкурсную продажу только после подтверждения отсутствия заинтересованности в приобретении такого имущества по сниженным ценам со стороны каких-либо федеральных агентств или муниципальных органов.

АМБ установлены специфические требования (стандарты) к «размеру» субъектов малого предпринимательства, дающие им основания участвовать в Программе. Согласно таким стандартам Программа может распространяться на: предприятия, напрямую вовлеченные в производственную деятельность, если общая численность их работников не превышает 500 чел.; предприятия, не вовлеченные напрямую в производственную деятельность, если их ежегодный доход не превышает 2 млн. долл.

Существуют исключения в отношении требований к «размеру» субъектов малого предпринимательства применительно к отдельным видам операций с госсобственностью. В частности, для целей аренды принадлежащего государству участка земли для добычи урана предприятие считается «малым» и может подпадать под действие Программы, если оно совместно со своими аффилированными лицами располагает не более чем 100 работниками.

АМБ определяет соответствие предприятия указанным требованиям к его «размеру» по состоянию на день, когда такое предприятие представляет подготовленное им письменное удостоверение, подтверждающее, что оно подпадает под классификацию «малого» в контексте Программы. Данное удостоверение является частью первичного ценового предложения указанного предприятия касательно покупки или аренды конкретного объекта госсобственности. Удостоверение может признаваться рассматривающим его лицом в качестве достоверного при отсутствии письменного протеста со стороны других лиц, участвующих в процедуре по покупке или аренде того же объекта госсобственности, или иной надежной информации, ставящей под сомнение «размер» конкретного предприятия.

Госконтроль малого бизнеса

Проблема «фирм-однодневок». В США существует практика создания «специальных» фирм с целью их задействования в различных схемах, позволяющих либо снизить, либо вообще свести к минимуму налогообложение отдельных участников предпринимательской деятельности. Для образования таких фирм зачастую используется законодательство шт. Делавэр, считающееся наиболее либеральным с точки зрения требований, предъявляемых к процедуре их регистрации. По словам

американских юристов, данная практика не носит характера проблемы, что объясняется несколькими причинами.

Во-первых, во многих штатах существует упрощенный порядок закрытия фирмы, не требующий принятия действий со стороны ее учредителей или наличия соответствующего судебного решения. Фирма может быть исключена из общего реестра зарегистрированных организаций в случае уплаты ею обязательных ежегодных взносов (за хранение Секретарем штата ее учредительных документов) или непредставления годового отчета о своей деятельности.

Во-вторых, в США применяются серьезные меры ответственности за нарушения в сфере налогового законодательства, а также функционирует эффективный механизм правоприменительной практики в этой области. За намеренное уклонение от уплаты налогов (под этот же состав подпадает и занижение налогооблагаемой суммы), которое считается тяжким преступлением, в дополнение к другим предусмотренным американским налоговым законодательством наказаниям к виновному лицу применяется штраф до 100 тыс.долл. (до 500 тыс.долл. в случае с корпорациями) и/или лишение свободы на срок до 5 лет. «Налоговое лжесвидетельство» (намеренное включение в налоговую декларацию ложных сведений материального характера, а также подписание такого рода декларации) карается штрафом до 100 тыс.долл. (до 500 тыс.долл. в случае с корпорациями) и/или лишением свободы на срок до 3 лет. За отсутствие подачи налоговой декларации и ведения бухгалтерских записей в числе других мер в отношении нарушителя налагается штраф до 25 тыс.долл. (до 100 тыс.долл. в случае с корпорациями) и/или применяется лишение свободы на срок до 1г.

Такой вид преступления, как отмывание денег (являющийся одним из побудительных мотивов создания фирм-однодневок), имеющее достаточно широкую трактовку в американском законодательстве, наказывается лишением свободы на срок до 20 лет и весьма существенными размерами штрафов. Лицо, виновное в совершении данного преступления, подпадает и под гражданско-правовую ответственность, которая может заключаться в уплате им большей из следующих двух величин: стоимости вовлеченного в незаконные операции имущества или 10 тыс.долл. Во всех вышеперечисленных случаях виновное лицо обязано также полностью компенсировать судебные издержки.

Развитие объектов инфраструктуры. Через АМБ, ряд других федеральных ведомств, а также правительствами штатов осуществляется содействие фондам поддержки малого предпринимательства, действующим во всех штатах США. В шт. Иллинойс действует Фонд поддержки малого бизнеса, созданный в рамках Программы содействия развитию общин и предназначенный специально для малых предприятий, не имеющих доступа к источникам долгосрочного кредитования под фиксированный процент из-за своего низкого кредитного рейтинга. Средства этого фонда используются при осуществлении совместного государственного и частного финансирования, при этом большая часть его общего объема приходится на частных заимодавцев. Эта программа достаточно гибка и предусматривает два варианта финансирования. Местный банк может согласиться вы-

дать ссуду по фиксированной ставке на уровне рыночной или ниже ее за счет своих собственных средств. Или же банк может обеспечить свой кредит под фиксированный процент, и под гарантию со стороны АМБ. Данный фонд может дать ссуду до 100 тыс.долл. под один проект; минимальный же ее размер составляет 20 тыс.долл. Выделяемые фондом средства обеспечивают финансирование до 20% от суммы каждой ссуды по ставке в размере 3%. На каждые 5 тыс.долл. выделенных госсредств должно быть создано или сохранено как минимум одно рабочее место для низкооплачиваемого работника. В шт. Пенсильвания существует фонд поддержки малого бизнеса, предоставляющий кредиты до 200 тыс.долл. малым предприятиям с числом занятых менее 100 чел.

Во многих штатах действуют «Инкубаторы малого бизнеса», помогающие малому бизнесу начать свою деятельность и развиваться. Они предоставляют возможность аренды небольшого офиса по сниженным ставкам и удешевленные бухгалтерские услуги, а также консультации по вопросам законодательства и управления. Когда предприятия малого бизнеса достигают определенного уровня развития, они получают займы на поиск помещений и переезд.

Поддержка создания и развития агентств по оказанию платных консультационных, юридических и иных услуг малым предприятиям в США на госуровне не предусмотрена. Такие объекты инфраструктуры, являясь частными компаниями не разделяют свои виды деятельности по объектам предоставляемых услуг, а оказывают их на общих условиях всем заинтересованным лицам вне зависимости от того, относятся они к малому или прочим видам бизнеса. Эта ситуация во многом объясняется тем, что предприятия малого бизнеса не имеют особых организационно-правовых форм, а образуются на общих основаниях со всеми остальными компаниями. Отсутствие господдержки для создания и функционирования частных компаний по оказанию консультационных услуг малому предпринимательству не означает, что не существует системы предоставления правовой и иной помощи им непосредственно со стороны государства. АМБ имеет достаточно широкое представительство по всей стране посредством Деловых информационных центров, и любой представитель компании, относящейся к малому бизнесу, может обратиться в свое региональное отделение АМБ за получением необходимой консультации по различным вопросам ведения деловой деятельности. На официальном сайте АМБ даются развернутые советы по всем аспектам организации и ведения бизнеса, начиная с выбора наиболее оптимальной организационно-правовой формы для будущей компании и заканчивая вопросами «сворачивания» бизнеса и прекращения предпринимательской деятельности. В 2000г. в рамках Службы внутренних доходов (Internal Revenue Service) минфина было создано подразделение, отвечающее за взаимодействие с представителями малого бизнеса. Данное подразделение оказывает необходимые консультационные услуги по вопросам налогообложения и совместно с АМБ участвует в организации и проведении различных семинаров и тренингов для малого предпринимательства.

Система регистрации малых предприятий не отличается от порядка образования прочих субъ-

ектов предпринимательской деятельности. Контрольно-надзорные и другие регулирующие органы государства при выполнении своих функций не выделяют в отдельную льготную категорию малый бизнес, а рассматривают его на общих основаниях. За компаниями малого бизнеса в ряде случаев ведется даже более строгий контроль, чем за всеми остальными представителями бизнеса. Для малого предпринимательства на государственном уровне в рамках соответствующих программ предусмотрены серьезные льготы при получении доступа к госзакупкам и выполнению госзаказов, особые условия финансирования и т.п., и государство строго следит за легитимностью обращения компаний за получением таких льгот.

В соответствии с федеральным законодательством за обманные действия при обращении за получением льгот по госпрограммам предусматривается наказание от административной ответственности (штраф, приостановление деятельности, лишение прав участвовать в программах по линии АМБ) до уголовной (наказание в виде лишения свободы, которое может накладываться совместно со штрафами). Было бы справедливо сказать, что все формы господдержки малого предпринимательства в США связаны с обеспечением их загруженности заказами, повышением их конкурентоспособности и помощью по сбыту их продукции.

Следует отметить специальные программы, направленные на поддержку малого предпринимательства среди особых категорий населения или в пределах определенных территорий. В качестве объектов таких программ выступают национальные меньшинства, женщины-предприниматели, лица с ограниченными физическими возможностями, предприниматели, ведущие свою деятельность в пределах т.н. «территорий с исторически низким уровнем деловой активности» (Historically Underutilized Business Zone). По всем вышеуказанным программам предусматривается гарантированное участие малых предприятий в выполнении госзаказов на изготовление товаров, проведение работ, оказание услуг. Из вышеуказанных программ отдельного упоминания заслуживает т.н. Программа делового развития 8 (а), получившая свое название по номеру соответствующего раздела Закона о малом бизнесе.

Целью программы 8 (а) является повышение конкурентоспособности малых предприятий посредством оказания им широкомасштабной консультационной помощи по всем аспектам их деятельности. Практическая реализация этой программы, как и многих других, возложена на АМБ. Сотрудничество малых предприятий с АМБ в рамках программы продолжается в течение 9 лет и разбито на два этапа: 4-летний «этап развития» и 5-летний «переходный этап». В течение всего периода сотрудничества АМБ ведет постоянный мониторинг за состоянием развития своего «клиента» и в то же время может лишить компанию права участия в данной программе в случае нарушения ею установленных требований и ограничений. Для участия в программе компания должна удовлетворять ряду критериев, основным из которых является то, что она должна находиться в собственности или контролироваться лицом, находящимся в социально и экономически неблагоприятных условиях.

В соответствии с законом к лицам, проживающим в неблагоприятных с социальной точки зрения условиях относятся национальные меньшинства, включающие афроамериканцев, латиноамериканцев, а также выходцев из азиатского региона. Однако принадлежность к национальному меньшинству является недостаточным условием. Соответствующее лицо должно показать представителю АМБ, что оно в своей практической деятельности действительно подвергалось дискриминации по расовому признаку при обращении в финансовые учреждения за получением кредита, при сбыте своей продукции. Что касается неблагоприятных условий с экономической точки зрения, то в контексте программы 8 (а) под ними понимается стоимость имущества лица/ собственный капитал предприятия (за вычетом обязательств и стоимости жилья) при первом обращении – менее 250 тыс.долл., для продолжения участия в программе – 750 тыс.долл. При удовлетворении всем вышеуказанным условиям компания получает сертификат АМБ о том, что она имеет право участия в программе 8 (а). Выгоды малых предприятий от этой программы достаточно широки. Помимо получения постоянной консультационной помощи, организуются специализированные бизнес-курсы, оказывается поддержка при выходе на рынок, предоставляется возможность приобретать госимущество, участвовать в реализации контрактов с государством, получать под гарантии АМБ займы и другую финансовую помощь.

АМБ подписало меморандумы о взаимопонимании с 25 федеральными агентствами, в соответствии с которыми эти агентства могут напрямую работать с малыми предприятиями, сертифицированными в рамках программы 8 (а). Ежегодно более 6 тыс. малых предприятий участвуют в программе 8 (а) и получают за выполнение госконтрактов и заказов 7 млрд.долл. Сертифицированные в этой программе компании в результате недавних законодательных преобразований получили право совместно участвовать в торгах на получение госзаказов, что позволило им заключать с государством более масштабные контракты.

В качестве еще одной заслуживающей внимания программы помощи можно выделить т.н. «программу делового сватовства» (Business Matchmaking), осуществляемой АМБ совместно с Торговой палатой США. Особенностью данной программы является то, что компании малого бизнеса, участвуя в ней, получают возможность напрямую встретиться со своими потенциальными покупателями и заказчиками, представляющими не только госорганы и организации, но и частный бизнес и получают реальные шансы поучаствовать в многомиллиардных контрактах. Суть программы заключается в следующем. Представитель компании малого бизнеса регистрируется в АМБ (в т.ч. предусматривается регистрация на специально созданном для этих целей сайте в интернете), описывает предлагаемые им товары и услуги, а АМБ из имеющейся в его распоряжении базы данных потенциальных потребителей определяет список наиболее вероятных контрагентов и организывает с ними встречу. В процессе такой встречи малым предприятиям дается возможность организовать выставку-презентацию своего товара или услуги, предоставляется соответствующее помещение, а кроме того, предлагается деловой завтрак и обед с

потенциальным партнером. Участие малых предприятий в этой программе осуществляется на платной основе (125 долл. — один представитель компании плюс 60 долл. за каждого дополнительного представителя компании), а их потенциальных контрагентов — бесплатно.

Минторгом США осуществляется программа поддержки малому бизнесу через частные неприбыльные организации, которые именуются Trade Adjustment Assistance Centers. Помощь предоставляется фирмам, пострадавшим в результате конкуренции импортных товаров. Объективными критериями для этого являются снижение оборота продаж или объема производства и занятости. Оказывается консультационная помощь, причем правительство берет на себя 75% всех затрат.

Некоторые штаты выделяют средства для специально создаваемых корпораций по развитию малого бизнеса в штатах, задача которых — предоставлять займы жизнеспособным субъектам малого предпринимательства. Другие штаты используют фонды грантов на развитие общин, получаемые от министерства жилищного строительства и городского развития для содействия экономическому развитию и инвестициям в малый бизнес. Активно используются средства, выделяемые из федеральных источников финансирования по линии АМБ. Многие из программ поддержки ставят своей целью создание рабочих мест для лиц, имеющих низкие и умеренные доходы, и поэтому предусматривают множество ограничений на использование финансовых ресурсов выделяемых для обеспечения развития малого бизнеса.

Органы местного самоуправления выпускают облигации, доход по которым не облагается налогом — облигации развития малого бизнеса, их цель — содействовать новому и расширяющемуся предпринимательству. Некоторые общины учредили также органы по развитию деловой части городов, которые отвечают за выпуск краткосрочных (реже среднесрочных) ценных бумаг с необлагаемым доходом, направленных на оживление коммерческой деятельности в сфере малого предпринимательства. В ряде регионов имеются пулы для выдачи возобновляемых ссуд, находящиеся под контролем властей города или графства. Часто такие денежные пулы создаются за счет федеральных грантов или прямых ассигнований, однако они контролируются на местном уровне.

Предприятия малого бизнеса играют все более возрастающую роль во внешнеэкономических связях страны. За последнее десятилетие общее число малых предприятий, занимающихся экспортной деятельностью, утроилось. Малые предприятия с числом занятых до 500 чел. составляют 95% от общей численности американских предприятий — экспортеров, при этом 60% их общего числа приходится на малые предприятия, в которых работает менее 20 чел. Ежегодный объем экспорта фирм малого бизнеса превышает 100 млрд. долл. Большое значение придается развитию взаимодействия различных государственных ведомств в вопросах распределения правительственных финансовых ресурсов в интересах американского бизнеса, координации и гармонизации всех действующих правительственных программ в этом направлении. Речь идет о налаживании более активной координации деятельности АМБ, ОПИК и эксимбанка США в вопросах финансирования,

страхования и гарантирования кредитов для осуществления внешней торговли, объединении в этих целях их информационных ресурсов и проведении взаимного аудита осуществляемых программ. В целях улучшения координации и взаимосвязки осуществляемых указанными ведомствами программ и повышения их эффективности предполагается разработать на их базе единую программу правительства.

В целях улучшения доступа частного бизнеса к услугам и информации в рамках действующих программ поддержки экспорта посредством использования интернет, действует специальная рабочая группа ключевых ведомств межведомственного Координационного комитета по развитию торговли. Основные усилия предполагается сосредоточить на повышение осведомленности малых предприятий относительно масштабов и видов господомощи, которая может быть оказана им при осуществлении экспортной деятельности. Значительное место в выполнении задачи по обеспечению доступа к такой помощи как можно более широкому кругу компаний отводится правительствам штатов и местным органам управления, а также координации их взаимодействия с соответствующими федеральными структурами. Предлагается поощрять создание партнерств правительственных, общественных и частных структур для улучшения осведомленности и доступа малых предприятий к правительственным программам поддержки экспорта.

В контексте реализуемой сейчас минторгом инициативы предусматривается разработка современной информационной схемы, позволяющей осуществлять взаимодействие персонала Коммерческой службы минторга за рубежом и экономических отделов посольств со специалистами в области промышленности в Вашингтоне в реальном времени, обеспечивая тем самым точные и своевременные данные о конъюнктуре рынков и новых возможностях для американских экспортеров. Данная схема позволит экспортерам получать нужную информацию из одного источника. Форма и содержание помощи экспортерам ставится в зависимость от размеров фирм и опыта их работы в сфере экспорта. Преимущество отдается малым и средним фирмам-экспортерам. Минторг осуществляет поддержку малого бизнеса через 16 центров экспортной поддержки, которые оказывают помощь предприятиям малого бизнеса по маркетингу товаров. В рамках программы для международного покупателя данного министерства ежегодно оказывается помощь малым предприятиям по их участию в 20 международных выставках и ярмарках, проводимых в США.

Биржи

Важнейшим госактом, регулирующим деятельность фондового рынка США, является «Закон о ценных бумагах» 1933г. Закон требует полного раскрытия информации при размещении новых выпусков ценных бумаг. «Закон о фондовых биржах» 1934г. распространил правительственный контроль на уже размещенные акции. В 1938г. на основании «Закона Мелони» была образована Национальная ассоциация дилеров с ценными бумагами для регулирования сделок с ценными бумагами во внебиржевом обороте. «Закон о доверительном управлении облигационными контрактами

1939г. обеспечивает защиту прав инвесторов, вкладывающих свои средства в облигации. Закон об инвестиционных компаниях 1940г. регулирует деятельность инвестиционных компаний.

Важнейшим законодательным актом, регулирующим деятельность банковской системы, является «Закон Гласса-Стигела» 1929г., который разграничил функции коммерческих и инвестиционных банков. Законом был введен запрет коммерческим банкам заниматься вложением капитала в большинство видов ценных бумаг. «Закон о банковских холдингах» 1956г. заложил основы для ослабления контроля за депозитами и процентными ставками, который официально был отменен в 1996г. «Закон Грэмма-Лихи-Билли», одобренный в нояб. 1999г., снял барьеры для участия комбанков в страховой деятельности и в инвестировании в ценные бумаги. Главной аргументацией для этого послужила необходимость повышения конкурентоспособности американских банков на мировом финансовом рынке.

В США действуют развитая система кредитных институтов, а также самые современные в мире первичный и вторичный рынки капиталов. Законодательство страны предоставляет равный доступ к источникам финансирования для национальных и иностранных инвесторов. На рынке ценных бумаг США обращаются краткосрочные и долгосрочные казначейские долговые обязательства, ценные бумаги, выпущенные штатами и муниципалитетами, акции и облигации американских корпораций.

Банковская система США включает коммерческие и сберегательные банки, сберегательные ассоциации и кредитные союзы. Из числа этих депозитных институтов коммерческие банки являются крупнейшими кредиторами коммерческого бизнеса. Инвестиционные банки выступают главными посредниками на фондовых рынках и занимаются операциями с ценными бумагами федерального правительства, штатов и частных корпораций, включая их размещение на рынке. Значительными источниками инвестиционных средств являются также страховые фирмы, пенсионные фонды и инвестиционные компании. Американский инвестор, заинтересованный во вложениях в акции иностранных корпораций, может также воспользоваться возможностями рынка Американских депозитарных расписок (АДР).

Важнейшим источником краткосрочного и среднесрочного кредитования являются привлеченные средства банков. Комбанки могут создаваться в соответствии как с федеральными законами, так и законодательством штатов. Вследствие слияний и поглощений, их численность сократилась до 10 тыс., тогда как число отделений увеличилось до 62 тысяч. Совокупные активы коммерческих банков составляют 5,5 трлн. долл., в т.ч. крупнейшего из них «Бэнк оф Америка» — 607 млрд.долл. Многие американские банки входят в состав холдингов, из которых крупнейший — «Ситигруп» имеет активы 804 млрд.долл.

Численность индивидуальных инвесторов в США за последнее десятилетие увеличилась на 50% и достигла 79 млн.чел. Наиболее распространенной формой объединения средств отдельных инвесторов является вложение их в инвестиционные фонды. Эта категория финансовых институтов включает компании по управлению инвестициями, от-

крытые (взаимные) и закрытые фонды, венчурные инвестиционные компании и компании по финансированию малого бизнеса. Широкая популярность коллективных форм инвестирования объясняется наличием налоговых льгот по пенсионным счетам, которые находятся под управлением взаимных фондов. Другим важным фактором явилась исключительно благоприятная конъюнктура в США, которая имела своим следствием повышение привлекательности вложений в ценные бумаги американских частных корпораций для широких масс американского населения.

В течение ряда лет ежегодный объем сделок, заключаемых на ведущих фондовых биржах Соединенных Штатов, расширялся на 20% в год. На протяжении последних пяти лет в США наблюдался инфляционный рост курсов акций компаний высоко технологичных отраслей, который прервался только в конце 2000г. За 2002г. индекс «Доу-Джонса» снизился на 17%, «Стэндард энд Пуарс — 500» упал на 21% и курс акций «Насдак» — на 26%. Указанные показатели являются наихудшими за последние 12 лет. Снижение курсов акций американских компаний может продолжиться и в I пол. 2003г.

По размеру находящихся под управлением активов взаимные фонды превосходят даже комбанки США. С 1990г. совокупные активы взаимных фондов увеличились в 7 раз и превысили 7,5 трлн.долл. Активы фондов, специализирующихся на вложениях в акции частных корпораций, увеличились в 20 раз — до 4,4 трлн.долл. Взаимные фонды контролируют пятую часть всехотирующихся на фондовых биржах акций американских корпораций. Управление их деятельностью осуществляют комбанки, траст-компании и другие финансовые институты, которые держат 19% акций взаимных фондов.

Деятельность компаний по страхованию жизни и имущества регулируется законодательством отдельных штатов США. Они являются важным источником долгосрочного финансирования, особенно в ипотеку, а также служат вторым после коммерческих банков держателем акций частных корпораций. В США насчитывается 7,9 тыс. национальных страховых компаний с совокупными активами 4 трлн.долл. По сумме ежегодно собираемых страховых премий США уступают только Японии. В последнее время на страховой рынок США активно проникают компании других стран, такие как «АйНДжи Групп» (Нидерланды) или «Пруденшл» (Великобритания).

Пенсионные фонды вкладывают свои средства в акции и облигации частных корпораций и ипотеку. Венчурные компании инвестируют ежегодно в 2,5 тыс. новых (стартовых) американских компаний, в основном, в высокотехнологичных отраслях. Совокупный объем их инвестиций превышает 12 млрд.долл.

Рынок ценных бумаг. Ведущее место в инфраструктуре фондового рынка принадлежит организованным биржам. На Ньюйоркскую фондовую биржу приходится три четверти всех биржевых операций с ценными бумагами и на Американскую фондовую биржу — 20%. Локальную роль играют фондовые биржи в Бостоне, Филадельфии, Чикаго, Цинциннати и Сан-Франциско. Действуют развитые фьючерсные рынки на двух товарных биржах в Чикаго и Нью-Йорке. Торговля опцио-

нами производится на биржах в Чикаго, Нью-Йорке, Сан-Франциско и Филадельфии.

Членами Ньюйоркской биржи могут быть компании, рыночная стоимость акций которых превышает 18 млн.долл., валовые прибыли – 2,5 млн.долл. в последний год и не менее 2 млн.долл. в два предшествующие года. Для Американской фондовой биржи рыночная стоимость акций не может быть менее 3 млн.долл. На Ньюйоркской бирже установлены правила, которые препятствуют резким, неконтролируемым падениям курсов акций. Если индекс «Доу-Джонса» повышается или понижается более чем на 50 пунктов в течение операционного дня, биржа ограничивает определенные виды операций, особенно арбитражные сделки. В случае падения индекса более чем на 250 пунктов, операции на бирже прерываются на один час, на 400 пунктов – дополнительно еще на 2 часа.

Акции, не обращающиеся на биржах, могут продаваться и покупаться во внебиржевом обороте через электронную систему «Насдак», управляемую Национальной ассоциацией дилеров с ценными бумагами. В последние годы опережающими темпами развивалась торговля ценными бумагами по интернету. В торговле акциями американских фирм, в т.ч. на биржах, ведущее место принадлежит крупнейшим брокерским фирмам, таким как «Мерилл Линч», «Саломон Смит Барней», «Морган Стенли Дин Уиттер», «Голдмэн Сакс», «Леман Бразерс», «Ф.Ф. Хаттон» и «ДжейПи Морган».

Роль государства. Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам, созданная на основании упомянутого закона 1934г., наделена правами регулирования рынков ценных бумаг. В ее состав входят 5 комиссаров, назначаемых президентом с одобрения сената США. Комиссия устанавливает правила, лимитирующие размеры минимального капитала брокерско-дилерских компаний, залога принадлежащих клиентам ценных бумаг, ведения отчетности.

Согласно закону, обязательный минимум необходимой инвесторам информации должен содержаться в проспекте выпуска новых акций, который после его одобрения и регистрации Комиссией по ценным бумагам и биржам рассылается любым потенциальным инвесторам по их требованию. Если в проспекте содержится заведомо ложная информация, инвесторы и комиссия могут привлечь корпорацию, выпустившую проспект, к ответственности в судебном порядке. Комиссия не имеет полномочий предъявить претензии, если содержащаяся в проспекте информация является правдивой, но после регистрации проспекта выпустившая его компания подает на банкротство.

Нарушение действующего законодательства по регулированию фондового рынка в форме разглашения конфиденциальной информации или мошенничества карается штрафом в 1 млн.долл. или тюремным наказанием сроком до десяти лет в соответствии с законом, принятым в 1988г. Большинство штатов США на основании рекомендаций федерального Закона об унификации ценных бумаг разработали собственные регулирования рынков ценных бумаг, получившие название «законы чистого неба».

Корпорация по защите инвесторов в ценные бумаги – независимая организация, созданная в

1970г. при поддержке государства. Члены этой корпорации производят регулярные выплаты в специальный фонд, средства которого используются на погашение претензий клиентов (в противном случае они лишаются права занятия брокерской деятельностью).

Надзор за деятельностью кредитных институтов в плане оценки их финансового состояния и соответствия их деятельности законам осуществляется ФРС совместно с Контролером денежного обращения минфина и Федеральной корпорацией депозитного страхования. ФРС контролирует соблюдение банками требований об уровне маржи по сделкам с ценными бумагами, защищает права потребителей в их отношениях с кредитными и депозитными институтами, а также осуществляет надзор за соблюдением банками положений против «отмывания» денег, содержащихся в «Законе о банковской тайне» 1970г. За последние годы этот контроль был усилен в связи с принятием «Закона о борьбе с преступлениями по «отмыванию» денег» 1986г., которым была закреплена уголовная ответственность за преступления в этой сфере. В 1990г. при минфине было создано управление по борьбе с финансовыми преступлениями. С 2002г. это подразделение структурно входит в созданное недавно Ведомство национальной безопасности. В 1994г. был принят «Закон о пресечении деятельности по «отмыванию» денег».

Инвестиции

Привлечение средств в экономику США на федеральном уровне осуществляется методами денежной и фискальной политики, направленными на сдерживание инфляции, стимулирование экономического роста, сокращение бюджетного дефицита и госдолга, снижение уровня безработицы. Усилия федерального правительства направлены на поощрение инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности, военно-технический комплекс и научно-техническую сферу (особенно в фундаментальные исследования и разработки), а также на поддержку аэрокосмического комплекса, автопрома, неблагоприятная ситуация в которых может иметь негативные последствия для занятости (сельское хозяйство, текстильная промышленность, металлургия, транспорт).

В США действуют федеральные программы поддержки инвестирования средств в охрану окружающей среды, развитие приоритетных производств, а также закон «покупай американское» от 1933г. Трагические события в сент. 2001г. привлекли внимание к данному закону как к одному из эффективных средств стимулирования потребительского и промышленного спроса. Для США это существенно, т.к. потребительские расходы населения являются наиболее действенным фактором, стимулирующим экономическую активность в стране.

Проводимая Соединенными Штатами антитеррористическая операция способствовала поддержанию высокого спроса на продукцию ВПК страны и подъему инвестиционной активности в этой сфере. Доля расходов на оборону в 2002г. составила две трети от совокупных госрасходов. Администрация США выделила значительные бюджетные средства на военные заказы, рост которых по сравнению с 2001г. составил 9%.

Федеральное правительство напрямую не вмешивается в процесс формирования отраслевой структуры промышленности и сферы услуг. Однако, несмотря на принцип свободы предпринимательства и признание рынка как главного регулятора формирования структуры экономики, государство все же осуществляет определенную отраслевую и структурную политику, предусматривающую меры по стимулированию развития конкретных отраслей. Администрация США поощряет разработку новых информационных технологий, программного обеспечения, осуществляет поддержку спецпрограммы «электронная торговля». Определенные меры принимаются администрацией для поддержки отдельных стратегически важных направлений промышленного развития, среди которых прежде всего высокотехнологичные отрасли промышленности, военно-технический комплекс и научно-техническая сфера, а также аэрокосмический комплекс, автопром, энергетика, сельское хозяйство, текстильная промышленность, металлургия, транспорт.

Госрегулирование в экономике. Отдельное внимание уделяется в Соединенных Штатах поддержке национальной аграрной отрасли, которая осуществляется посредством субсидирования фермерских хозяйств и стимулирования экспорта их продукции. Поддержка с/х производства осуществляется как на федеральном уровне, так и на уровне штатов и муниципальных образований. Для защиты своих сельхозпроизводителей государство принимает и протекционистские меры в торговле продукцией аграрной отрасли с зарубежными странами.

О повышенном внимании развитию фермерских хозяйств со стороны законодательной и исполнительной власти США свидетельствует вступление в силу в 2002г. специального закона о господдержке с/х сектора экономики страны. Закон предусматривает выделение 190 млрд.долл. в течение 10-летнего периода фермерским хозяйствам, что вдвое превышает уровень государственной помощи фермерам, обеспечиваемой аналогичным законом 1966г. Возобновляется финансовая помощь производителям шерсти и мохера, направляются дополнительные субсидии фермам, производящим молочную продукцию в Новой Англии. Новый «фермерский» закон защищает также интересы производителей хлопка и риса в южных штатах (в которых республиканцы пользуются особой поддержкой). Часть выделяемых средств направляется производителям таких ведущих сельскохозяйственных культур как арахис и кукуруза.

Потолок ежегодных выплат фермерским хозяйствам, в результате компромисса, достигнутого между конгрессменами-демократами и сторонниками администрации в конгрессе США, составит 360 тыс.долл., однако «прорехи» в законодательстве позволяют крупным фермерским хозяйствам получать более значительные суммы. Согласно данным минсельхоза США, на 8% американских ферм приходится 72% продаж сельхозпродукции.

В Соединенных Штатах растет число сторонников усиления роли госрегулирования в отдельных секторах экономики. Одним из доводов в поддержку госрегулирования стал пример того, что приватизированные энергетические компании Калифорнии не смогли обеспечить бесперебойное

снабжение промпредприятий и населения энергией в зимний сезон 2000/01гг. Государству пришлось усилить контроль за ценами в энергетическом секторе и ряде других секторов экономики страны.

Основным органом, определяющим общегосударственную политику в энергетике, является независимое агентство в системе минэнерго — Федеральная комиссия по регулированию энергетики. В компетенцию указанного агентства входит регулирование транспортировки и продажи природного газа, транспортировки нефти по трубопроводам, передачи и оптовой продажи электричества во внутренней торговле на уровне штатов.

В нефтепроводном и газопроводном транспорте деятельность компаний на внутреннем рынке, а также тарифы на их услуги регулируются рядом федеральных законов. Главной задачей государства является обеспечение установления справедливых и разумных тарифов с целью стимулирования более эффективного использования нефтепроводов. Приоритетным направлением в политике государства в данной сфере является обеспечение равного доступа поставщиков к трубопроводам, равные условия обслуживания при их использовании и обоснованные тарифы за прокачку по ним нефти, газа и нефтепродуктов.

Правительство США лишь косвенно регулирует процесс привлечения инвестиций в данную сферу, осуществляя необходимый мониторинг складывающейся в ней ситуации. Оно также отвечает за подготовку соответствующих программ, в которых содержатся оценки перспектив инвестирования.

Иноинвестиции

Поправка Эксона-Флорио от 1988г. к «Закону об оборонном производстве» уполномочивает президента США регулировать иноинвестиции в оборонных отраслях. В развитие этого закона минфин США выпустил нормативные акты, касающиеся слияний и поглощений американских корпораций иностранным капиталом. Законодательством предусмотрено проведение обязательных всеобъемлющих обследований иностранных прямых и портфельных инвестиций не менее одного раза в 5 лет и представление их результатов в конгресс. Иноинвесторы обязаны представлять в контролирующие ведомства регулярную квартальную и годовую отчетность о своей деятельности.

На федеральном уровне отсутствуют специальные законы, предусматривающие льготы для привлечения капиталовложений. Иноинвесторы могут пользоваться всеми возможностями, вытекающими из федеральных и региональных программ привлечения инвестиций, которые не определяют их принадлежность. Действующая в США система гарантий обеспечивает иноинвесторам равные условия хозяйствования с национальными инвесторами. Ограничения на движение капиталов могут быть наложены только по причинам, связанным с необходимостью обеспечения нацбезопасности. Иноинвесторы могут свободно вкладывать свои средства в большинство отраслей экономики, а также вывозить основной капитал и прибыли.

С рядом стран США имеют двусторонние соглашения о защите и поощрении капиталовложений. Эти соглашения регулируют режим инвестирования средств, вопросы налогообложения, бес-

препятственной репатриации капитала и прибыли, интеллектуальной собственности, правила разрешения споров.

Основным стимулом для привлечения иностранных инвесторов является емкий американский внутренний рынок, отсутствие ограничений для деятельности иностранного капитала (за некоторыми исключениями), развитая инфраструктура, наличие квалифицированной рабочей силы. В отдельных штатах разработаны специальные региональные программы стимулирования иноинвестиций, которые не контролируются на федеральном уровне. В шт. Калифорния образовано Управление иноинвестиций «для привлечения иноинвестиций» в рамках долгосрочного плана экономического развития штата. Управление работает в тесном взаимодействии с **14 заграничными представительствами по торговле и инвестициям этого штата** в Европе, Азии, Африке и Латинской Америке.

Рецессия в экономике, последствия краха фондовых рынков из-за терактов в сент. 2001г., корпоративные скандалы, войны в Афганистане и в Ираке оказали неблагоприятное воздействие на приток иноинвестиций в США. Впервые за последние десятилетия американские компании перестали занимать первое место в списке приоритетов иноинвесторов. **Объем прямых иностранных капиталовложений в Соединенных Штатах составил в 2002г. 44 млрд.долл., снизившись в 2,5 раза по сравнению с 2001г. (124 млрд.долл.)** и в 5 раз по сравнению с 2000г. (246 млрд.долл.). Зарубежные компании сокращают свои инвестиции в США, несмотря на то, что наблюдающееся снижение курса доллара делает эти вложения более привлекательными. Иноинвесторов останавливает риск девальвации переоцененной американской валюты.

В 2002г. в США не произошло заметных изменений нормативной правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность. Упорядочивание различных вопросов по данной проблематике имеет под собой давно сформировавшуюся основу, демонстрирующую свое эффективное функционирование на протяжении достаточно длительного периода времени. В США сохраняется ситуация, при которой в отсутствие унифицированного законодательства по вопросам инвестиций основная роль в обеспечении правового регулирования данной деятельности принадлежит специальным нормативным правовым актам, регламентирующим (как на федеральном уровне, так и на уровне штатов) порядок осуществления деловой активности в различных отраслях экономики.

В сложившейся ситуации в 2002г. ориентиры администрации США в данной области были сосредоточены не столько на реформировании положений внутреннего американского законодательства, сколько на развитии международного инвестиционного сотрудничества. Основной целью указанного направления работы являлось обеспечение благоприятных условий для доступа американских инвесторов на рынки других иностранных государств. Причем зачастую вопросы международного взаимодействия в сфере защиты и поощрения инвестиционной активности обсуждались США с теми странами, с которыми параллельно велись переговоры о заключении соглашений о свободной торговле, учитывая тесную связь во-

просов инвестиций, например, с тематикой доступа на рынок услуг или охраны прав интеллектуальной собственности. Тенденция активного обсуждения американцами на дву- и многостороннем уровнях различных аспектов осуществления инвестиционной деятельности будет продолжена и в 2003г., поскольку ряд иностранных государств выразили заинтересованность в разработке соответствующих договоренностей с США.

Федеральное правительство, местные органы управления штатов **не осуществляют капиталовложений в американскую экономику**. Государство в лице соответствующих ведомств является лишь разработчиком правил и порядка ведения хозяйственности во всех сферах, в т.ч. и инвестиционной. Единственной формой участия госорганов в инвестировании в отрасли экономики является вложение средств пенсионных фондов госслужащих в акции частных компаний. Эта форма вложений применяется с целью обеспечения более высокой степени доходности, чем при хранении этих средств в комбанках. При выборе компаний для размещения активов пенсионных фондов госструктуры могут руководствоваться не только экономическими, но и политическими соображениями.

Самая развитая в мире сеть институтов сопровождения инвестиционных проектов. Особое место среди компаний, предлагающих услуги и содействие в осуществлении инвестиционной деятельности иностранным юр. и физлицам на территории Соединенных Штатов занимает «большая четверка» консультационных фирм. Входящая в их число компания «КаПиЭмДжи», располагает штатом 100 тыс. специалистов, которые работают в США и в филиалах компании в 159 странах. Ежегодно эта компания предоставляет консультационные услуги стоимостью 4 млрд.долл. Компания занимается услугами по снижению инвестиционных рисков своих клиентов (объем операций – 5,5 млрд.долл. в год) и ведет налоговые юридические вопросы (2,9 млрд.долл.).

Вопросы привлечения иноинвестиций практически полностью отнесены к компетенции правительства штатов и местных органов управления, которые регулируют их исходя из приоритетов развития тех или иных отраслей и наличия соответствующих ресурсов. В шт. Нью-Йорк, который является ведущим штатом в США по привлечению иноинвестиций, общий объем поступивших в 2002г. из-за рубежа капиталовложений составил 60 млрд.долл. Основная часть от этого объема инвестиций приходится на г.Нью-Йорк. В городе работают 2,6 тыс. иностранных компаний, которые создают 275 тыс. рабочих мест. Активный интерес со стороны зарубежных партнеров США к г.Нью-Йорку объясняется не только тем, что этот город является крупнейшим финансовым и деловым центром, но также и тем, что местной администрацией проводится целенаправленная политика по привлечению иностранного капитала.

Вопросами привлечения инвестиций в Нью-Йорк занимается Департамент международного бизнеса мэрии и Корпорация экономического развития города. Департамент международного бизнеса обеспечивает инокомпаниям доступ к американским кредитным и страховым организациям, собственникам земли и строительным фирмам США, которые работают с администрацией

города. Корпорация экономического развития, являющаяся некоммерческой организацией, наделенной специальными полномочиями администрацией города, оказывает помощь действующим и вновь прибывающим иностранным компаниям в ведении предпринимательской деятельности в г. Нью-Йорке.

Инвестиционный климат

Политика администрации США по стимулированию экономического роста в стране, предусматривает введение налоговых льгот для компаний в сфере производства и высокотехнологичных отраслей. Дополнительным стимулом к активизации деятельности иноинвесторов в США призваны стать меры по устранению имевших место в последние годы злоупотреблений в бухгалтерской отчетности ряда ведущих национальных корпораций, которые стали причиной крупных финансовых скандалов в стране в 2002г. Эти меры направлены на повышение прозрачности деятельности компаний, а также защиту интересов инвесторов и акционеров.

Содействие привлечению инокапитала в экономику США на федеральном уровне осуществляется в контексте общих мер по стимулированию экономического роста. Проводится политика, нацеленная на поощрение иноинвестиций, затрагивающая высокотехнологичные отрасли промышленности, а также автомобильную и ряд других отраслей, неблагоприятная ситуация в которых может иметь негативные последствия для занятости (сельское хозяйство, текстильная промышленность, металлургия, транспорт).

Комитет по иностранным инвестициям. Координация вопросов регулирования и привлечения иностранных инвестиций в США возложена на Committee on Foreign Investment, находящийся в подчинении минфина. В состав Комитета входят представители министерств финансов, торговли и обороны, госдепа, Аппарата торгового представителя, Совета экономических консультантов и Административно-бюджетного управления Белого дома. Иноинвесторам в принципе предоставляются равные и недискриминационные права с национальными инвесторами в отношении создания, регистрации и деятельности компаний, уплаты налогов, ведения бухучета. Если Комитет не отклонит предъявленную иностранным инвестором заявку в течение одного месяца и не потребует проведения дополнительного расследования (срок до 45 дней), приобретение американской собственности иностранцами считается состоявшимся.

В США отсутствует единый закон на федеральном уровне, регулирующий деятельность федеральных органов власти и органы управления штатов при организации работы по привлечению иностранных инвестиций. Каждый американский штат, в зависимости от своих природных, финансовых и людских ресурсов, самостоятельно разрабатывает законы, связанные с иноинвестициями.

Иноинвесторы могут свободно вкладывать свои средства в большинство отраслей экономики, а также вывозить основной капитал и переводить прибыли. Иностранная собственность и контроль над атомными электростанциями запрещены законом об атомной энергетике 1954г. В соответствии с ним имеются ограничения на участие иностранных компаний в проектах, связанных с произ-

водством и переработкой плутония, эксплуатацией ядерных реакторов и захоронением ядерных отходов.

В соответствии с законом о коммуникациях 1934г. **иностранные инвестиции** в компаниях, действующих в этой сфере (**телефон, телеграф, радио и телевидение**), **не должны превышать 20%**. Аналогичные требования установлены в соответствии с Законом о спутниковой коммуникации 1962г. для иноинвесторов в сфере спутниковой передачи информации.

Законодательные акты частично ограничивают участие инокапитала при создании акционерных компаний в сфере воздушного и морского транспорта (федеральный закон об авиации 1958г. и закон о торговом флоте 1920г.). Судоходство во внутренних водных бассейнах и реках в соответствии с американским законодательством может осуществляться только на судах, принадлежащих компаниям контролируемым американским капиталом не менее чем на 75%, и только на судах, построенных и зарегистрированных в США.

Ограничения для иноинвесторов существуют также в сфере высоких технологий США. Иноинвестор должен предоставить убедительные доказательства, что создаваемая им компания будет выпускать продукцию, которая даст экономическую выгоду США и выделяемые им на эти цели средства пойдут на проведение научно-исследовательских работ и производство того или иного продукта, относящегося к этой сфере. Действующие законодательные акты полностью ограничивают деятельность иноинвесторов в сфере разработки и производства военной техники и вооружений.

Под прямым госконтролем продолжают находиться **доступ к разработке полезных ископаемых**, включая ограничения для деятельности в них иноинвесторов, а также обширные военно-стратегические топливные резервы и месторождения углеводородного минсырья.

Инокомпании не могут напрямую арендовать или получать разрешение на разработку минресурсов на землях в федеральной собственности. Они могут создавать компании в США или приобретать пакеты акций в американских компаниях для проведения разведки и разработки залежей нефти, природного газа и других видов полезных ископаемых на федеральных землях при условии наличия у США двустороннего соглашения со страной иностранного инвестора о предоставлении равных привилегий предпринимателям обеих стран.

Американское законодательство ограничивает доступ иностранного капитала в ряд стратегических отраслей экономики страны. Законом об атомной энергетике введен прямой запрет на установление иностранного контроля над АЭС в стране. Законом о международной банковской деятельности (International Banking Act) от 1978г. введены ограничения на организацию филиала для ведения банковских операций в США иностранными физ. и юрлицами. Установлен контроль за их финансовыми операциями Законом о надзоре за международным кредитованием (International Lending Supervision Act) от 1983г. и Законом об усилении контроля за иностранными банками (Foreign Bank Supervision Enhancement Act) от 1991г.

Иностранные корпорации не могут получить лицензию для вложения капитала в сферу комму-

никаций (телефон, телеграф, радио и телевидение). Перевозки пассажиров и грузов на внутренних авиалиниях могут осуществляться только самолетами, зарегистрированными Федеральной авиационной администрацией. Их регистрация должна производиться гражданами или компаниями США. Судходство во внутренних водных бассейнах и реках в соответствии с Законом Джонса (Merchant Marine Act, Jones Act) от 1920г. может осуществляться только на судах, принадлежащих компаниям контролируемым американским капиталом не менее чем на 75%, и только на судах, построенных и зарегистрированных в США.

Введены ограничения на осуществление вылова рыбы во внутренних и территориальных водах, участие инофирм в закупках для госнужд, владение ими ГЭС и разработки полезных ископаемых. Закон о раскрытии информации об иностранных инвестициях в сельское хозяйство (Agricultural Foreign Investment Disclosure Act) предъявляет жесткие требования прозрачности к иностранцам, владеющим земельной собственностью в США. Их несоблюдение влечет серьезные репрессивные меры, вплоть до уголовной ответственности.

Имеются ограничения для деятельности иноинвесторов в агропроме. Компании с участием иностранных инвесторов не могут получать специальную финансовую помощь и дотации при производстве и переработке сельскохозяйственной продукции.

Затруднено получение иностранным банком разрешения на организацию филиала для ведения банковских операций в США. Федеральная резервная система США имеет право отклонить заявку иностранного финансового учреждения на осуществление деятельности на американском финансовом либо фондовом рынке, в случае, если правительство соответствующей страны не предоставляет аналогичных условий американским финансовым компаниям.

Закон МакКеррена-Фергюсона возлагает регулирующие функции в отношении страховых компаний на власти отдельных штатов. В большинстве штатов действуют достаточно жесткие требования по транспарентности для получения лицензии на проведение страховых операций, а также правила в отношении гражданства директоров страховых компаний (ими могут быть только граждане США).

Защита потребителя

Семь федеральных законов. Функционирование внутреннего потребительского рынка регулируется в США как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. К числу основных нормативных правовых актов федерального значения, упорядочивающих различные вопросы в данной области, относятся следующие.

1. Закон о безопасности потребительских товаров 1972г. (с изменениями). Закон предусматривает меры, направленные на: защиту населения от необоснованных рисков, связанных с потребительскими товарами; разработку единых стандартов безопасности для потребователей и сведение к минимуму расхождений в соответствующем регулировании этих вопросов на уровне штатов и муниципалитетов; содействие исследо-

ванию и изучению причин летальных исходов, болезней и телесных повреждений, связанных с этими товарами, и их предотвращению.

Закон учредил Комиссию по безопасности потребителей в составе 5 чел., назначаемых президентом США с согласия сената сроком на семь лет. Президент может освобождать их досрочно лишь в случае невыполнения ими своих обязанностей или совершения должностных преступлений. Не более 3 членов Комиссии могут быть сторонниками одной и той же политической партии.

Членам Комиссии запрещается: поддерживать деловые отношения с производителями или продавцами потребительских товаров или находиться у них на службе; приобретать акции или облигации «существенной» стоимости у указанных лиц или лиц, находящихся в коммерческих отношениях с ними; заниматься иной профессиональной деятельностью, бизнесом или находиться на другой службе.

Закон возлагает на Комиссию функции по обеспечению защиты потребителей от чрезмерных рисков, связанных с использованием товаров, оказанию им содействия в оценке сравнительной безопасности этих товаров и разработке для них единых стандартов безопасности, проведению расследований причин смертельных исходов, болезней и несчастных случаев, вызванных использованием потребительских товаров, выработке мер по предотвращению возникновения указанных последствий.

С целью выполнения перечисленных функций Комиссия должна: получать от производителей информацию о всех дефектах в товарах, которые могут создать существенную угрозу для здоровья потребителей; требовать принятия мер по устранению такой угрозы, исходящей от уже поступивших в продажу товаров; собирать информацию об ущербе, вызванном использованием некачественных товаров, и вести соответствующий банк данных; поощрять разработку производителями добровольных стандартов безопасности товаров и оказывать им в этом содействие, а в необходимых случаях устанавливать обязательные стандарты и запрещать продажу товаров, использование которых может причинить ущерб здоровью.

2. Закон о Федеральной торговой комиссии 1914г. (с изменениями). Данный закон учредил указанную организацию, на которую возложены функции:

– предотвращение ограничений свободной торговой практики в виде соглашений о фиксированных ценах, бойкотов, нелегальных договоренностей конкурентов и иных видов недобросовестной торговой деятельности;

– защита потребителей от распространения неверной и ложной рекламы пищевых продуктов, лекарств, косметических товаров, терапевтических средств и некоторых видов услуг. Комиссия вправе обращаться в суд с просьбой принять постановление о временном приостановлении рекламирования указанной продукции во всех случаях, когда она имеет основания считать, что такое постановление отвечает общественным интересам. Данное постановление суда действует до вступления в силу окончательного судебного решения, подтверждающего или отменяющего постановление о приостановлении упомянутых действий;

— установление единых требований в отношении упаковки и маркировки некоторых потребительских товаров с целью предотвращения обмана потребителей и облегчения стоимостной сравнимости товаров.

Выполнение поставленных перед ней задач Комиссия обеспечивает путем поощрения добровольного соблюдения законодательства, а также посредством применения официальной процедуры разбирательства, имеющей целью вынесение обязательных для нарушителей постановлений, несоблюдение которых может служить основанием для принятия Комиссией предусмотренных мер против нарушителей. Закон подробно регламентирует деятельность Комиссии. Формальное разбирательство, аналогичное разбирательству в суде, проводится ею по жалобе отдельного потребителя, компании-конкурента, официального учреждения (или по инициативе самой Комиссии), согласно которой частное лицо, компания или корпорация обвиняются в нарушении того или иного законодательного акта, входящего в компетенцию Комиссии.

Рассмотрение жалобы Комиссией может привести к следующим результатам: она может предложить сторонам урегулировать спор неформально, т.е. путем договоренности о том, что ответчик, не признавая обвинения в совершении вменяемого ему правонарушения, тем не менее, соглашается прекратить действия, послужившие основанием для жалобы (такая договоренность затем утверждается Комиссией); если ответчик не оспаривает выдвинутые против него обвинения или его вина была доказана в результате проведенного Комиссией разбирательства, она издает постановление о прекращении незаконной практики.

3. Закон о продовольствии и медикаментах 1906г. (с изменениями). Основной целью закона является защита интересов потребителей пищевых товаров, медикаментов, биологических продуктов, медустройств, электронных товаров. Выполнение предусмотренных в нем положений в основном возложено на одно из подразделений минздрава — Администрацию по пищевым продуктам и лекарствам, до 1995г. входившую в состав минсельхоза. Администрация, являющаяся старейшим учреждением по защите прав потребителей, контролирует качество и безопасность указанной продукции. 9 тыс. работников администрации инспектируют производство, маркировку, импорт, транспортировку, хранение и продажу товаров стоимостью 1 трлн.долл. в год.

Если в ходе проверок ими обнаруживаются нарушения законодательства в этой области, они предлагают компании-нарушителю добровольно исправить положение или отозвать некачественный товар с рынка. Отзыв некачественных товаров с рынка считается наиболее быстрым и эффективным способом защиты потребителей от такого рода продукции. Если компания-нарушитель не идет на добровольное исправление допущенного ею нарушения, Администрация вправе добиваться принудительного исполнения через суд, который может вынести постановление о прекращении соответствующей деятельности компании. В отдельных случаях против виновных производителей и их агентов может быть начато уголовное преследование.

В обязанности Администрации входят контроль за использованием лекарственных препара-

тов и средств биотехнологии при производстве кормов для с/х животных, выращиваемых для пищевых целей, сбор и обработка информации о возможных случаях ущерба здоровью, причиненному уже допущенными к продаже пищевыми товарами и медикаментами.

Ряд положений закона реализуются также службами минсельхоза и Инспекцией качества мяса животных и птицы (обеспечивает единообразное выполнение действующих правил и стандартов качества и безопасности в отношении этих продуктов), Консультационной службой по вопросам потребительского рынка (готовит рекомендации руководству министерства по проблемам потребительского рынка, формированию текущей политики в этой области).

4. Закон о вредных веществах 1960г. (с изменениями). Закон направлен на обеспечение недопущения использования вредных веществ при производстве потребительских товаров, а также защиту прав покупателей, пострадавших в результате потребления товаров, изготовленных с использованием вредных веществ.

Под вредными веществами закон понимает: любые вещества или их сочетания, являющиеся токсичными, поддающимися ржавению, вызывающие раздражение кожи или органов зрения, воспаляющиеся, влекущие повышение давления в результате их разложения, нагрева или иного воздействия на них, если такие вещества или их сочетания могут явиться причиной серьезных телесных повреждений или заболеваний в процессе или непосредственно после их обычного использования или обращения с ними; любые радиоактивные вещества, используемые в потребительских товарах (по решению минздрава США); припой с содержанием свинца более 0,2%; любые другие вещества, которые могут вызвать телесные повреждения или болезнь в результате принятия их внутрь, вдыхания или выпитывания через кожу.

Закон контролирует также продажу игрушек и иных предназначенных для детей предметов (например, он уполномочивает минздрав относить к категории «вредных» товаров игрушки, не достигшие установленных законом размеров или имеющие токсичное покрытие, если они предназначены для детей младшего возраста). Из указанной категории веществ закон исключает пестициды, продукты, лекарства и косметические товары, регулируемые соответствующим законодательством, а также различные виды топлива, используемого в отопительных и охлаждающих системах для приготовления пищи. Принимаемые минздравом решения об отнесении того или иного вещества к категории вредных (особо вредных, запрещенных) могут быть оспорены в суде, а контроль за выполнением этих решений осуществляется Комиссией по безопасности потребительских товаров, которая проводит свои разбирательства по жалобам заинтересованных лиц или по собственной инициативе.

Виновные в нарушении положений закона, решений минздрава или заключений Комиссии могут быть подвергнуты штрафу до 500 долл. или тюремному заключению до 90 дней или обоим наказаниям одновременно. Если такие нарушения совершены с целью обмана, введения в заблуждение или повторно, то штраф может быть увеличен до 3000 долл., а тюремное заключение — до 1г. Если

нарушения совершены умышленно, то нарушители могут подвергнуться штрафу до 5000 долл. за каждое из таких нарушений (но не более 1,25 млн. долл. по совокупности). Размер штрафа может быть изменен Комиссией с учетом особенностей использованных нарушителем вредных веществ, степени связанных с этим рисков для здоровья потребителей, наличия фактического ущерба, доходов виновного. По решению суда соответствующее вредное вещество может быть конфисковано и/или уничтожено.

В 2002г. система регулирования потребительского рынка в США продолжала работать на основе уже существующих нормативных правовых актов по этой проблематике с учетом соответствующих решений и правил основных федеральных органов, осуществляющих свою деятельность в данной области – Федеральной торговой комиссии, Комиссии по безопасности потребительских товаров. За 2002г. в США на федеральном уровне не появилось новшеств, вносящих значительные коррективы в механизмы функционирования таких элементов указанной системы, как защита потребителей от чрезмерных рисков, связанных с использованием ими различных товаров, оценка сравнительной безопасности этих товаров, разработка для них специальных стандартов безопасности, а также недопущение ослабления конкуренции между производителями вследствие слияний и поглощений.

В 2002г. обозначились противоречия между США и ЕС по поводу ввоза на европейский рынок американских генетически модифицированных пищевых продуктов. В результате применяемых ЕС ограничений на ввоз таких продуктов потери американских сельхозпроизводителей составляют сотни миллионов долларов ежегодно. Только на торговле генетически модифицированной кукурузой они теряют 300 млн. долл. в год. Если в 2003г. американцы подадут официальную жалобу по этому вопросу в ВТО, то не исключено, что итоги последующего судебного разбирательства в рамках данной организации могут повлечь за собой необходимость будущего пересмотра существующей в США системы контроля за качеством пищевой продукции.

5. Закон о воспламеняющихся тканях 1953г. (с изменениями). Закон имеет целью недопущение использования для производства потребительских товаров тканей, не отвечающих определенным стандартам возгораемости. Выполнение предусмотренных им требований возложено на минторг и Федеральную торговую комиссию. Производство с целью продажи, продажа, предложение для продажи, перевозка или импорт в страну тканей, а также изготовление из них изделий или сопутствующих материалов, которые не отвечают установленным стандартам воспламеняемости, являются незаконными и представляют собой недобросовестную практику.

Минторг по просьбе заинтересованных лиц или по собственной инициативе изучает вопрос о необходимости изменения или введения новых стандартов воспламеняемости для тканей, которые исключали бы опасность их возгорания, являющегося причиной телесных повреждений, смерти или существенного ущерба для потребителей. Для этого он имеет право запрашивать и получать соответствующую информацию из любых источников.

Комиссия готовит проект правил об изменении стандартов и заранее публикует его в «Федеральном регистре» с предложением ко всем заинтересованным лицам представить свои комментарии. После изучения ответов Комиссия принимает окончательное решение о наиболее безопасном стандарте, которое подлежит опубликованию в указанном издании. Лица, не согласные с вводимыми новыми стандартами возгораемости, могут обжаловать их в суде.

6. Закон об упаковке, предотвращающей отравления 1970г. (с изменениями). Закон устанавливает специальные стандарты для упаковки хозяйственных товаров, которые предотвращали бы отравление детей этими товарами. Такая упаковка должна затруднять доступ к токсичным или вредным товарам для детей до 5 лет. Минздрав, устанавливающий соответствующие стандарты, исходит из степени и характера опасности для детей от использования той или иной упаковки, а также технической целесообразности и надежности упаковки, не привлекающей внимание детей. Вводимые минздравом стандарты могут быть обжалованы в суде.

7. Закон о пожароопасных сигаретах 1990г. (с изменениями). Закон уполномочивает Комиссию по безопасности потребительских товаров проводить исследования с целью выработки рекомендаций для производства сигарет, которые не служили бы причиной пожаров в помещениях. Закон учредил техническую консультативную группу, которая должна работать совместно с Национальным институтом стандартизации и Технологическим центром противопожарных исследований.

Ведомственные инспекции. Значительная роль в области регулирования потребительского рынка отводится и другим учреждениям.

1. Служба сельскохозяйственного маркетинга. Служба входит в состав минсельхоза и осуществляет предоставление производителям, обработчикам и продавцам сельхозпродукции объективную информацию о маркетинге и сбыте таких товаров. Она также занимается вопросами стандартизации, сортности, инспектирования, содействия фермерам. Реализуемые Службой программы по вопросам маркетинга имеют целью создание и поддержание упорядоченных условий сбыта некоторых сельхозтоваров (молока, фруктов, овощей) путем стабилизации предложения, рыночных цен, приведения спроса в соответствие с предложением и предотвращения чрезмерных колебаний цен в период сезона сбыта.

2. Комиссия по срочным товарным сделкам. Комиссия занимается вопросами защиты прав потребителей, обеспечения справедливых и единообразных условий на рынке путем регулирования срочных сделок на 13 американских товарных биржах, контролирует деятельность многочисленных участников товарных бирж, брокерских домов, операторов товарных пулов. Задача Комиссии – обеспечение единообразия процесса фьючерсных сделок, финансового единства рынка, защита интересов его участников. Она издает правила деятельности товарных бирж, контролирует их выполнение, проверяет соответствие условий предлагаемых срочных контрактов этим правилам.

3. Агентство по охране окружающей среды. Одной из функций данной организации является контроль за уровнем пестицидов в пищевых про-

дуктах, а также контроль (совместно с Администрацией по пищевым продуктам и лекарствам) за применением средств биотехнологий при производстве пищевых продуктов.

4. Бюро по алкоголю, табаку и огнестрельному оружию. Входит в состав минфина и отвечает за выполнение нормативных правовых актов, касающихся производства, использования и сбыта алкогольных напитков, табачной продукции и огнестрельного оружия, а также осуществляет координацию деятельности в данной области.

Помимо вышеперечисленных федеральных законодательных актов значительное число нормативных положений по вопросам качества и безопасности потребительских товаров издается также на уровне штатов и муниципалитетов, власти которых согласно ст. 7 Конституции уполномочены сами регулировать торговлю на своей территории. Во всех штатах и крупных административных образованиях имеются собственные органы по контролю в этой сфере, которые достаточно активно ведут борьбу с коммерческим оборотом поддельной и некачественной продукции. Важную роль в этом процессе играют многочисленные потребительские ассоциации, которые активно вовлечены в систему функционирования американского потребительского рынка.

Внешняя торговля

Несмотря на сохранявшиеся экономические трудности Соединенные Штаты продолжали оставаться лидером в международной торговле. Объем внешней торговли США в 2002г. (по данным минторга и Комиссии по международной торговле) снизился по сравнению с пред.г. на 0,86% до 1856 млрд.долл. Экспорт американских товаров составил 693 млрд., уменьшившись на 5,17%, а импорт — 1163 млрд.долл., увеличившись на 1,89%.

Торговый дефицит США возрос до 470 млрд.долл. (в 2001г. — 411 млрд.долл.). Крупнейшими торговыми партнерами США в 2002г., как и в пред.г., были: Канада (товарооборот — 371 млрд.долл.), Мексика (232), Япония (173), Китай (147), Германия (89), Великобритания (74), Корея (58), Тайвань (51), Франция (47), Италия (34) и Сингапур (31). На эти страны приходилось 70,4% американского товарооборота.

Торговля с большей частью основных партнеров снизилась на 3-7%. Исключение составили Китай (рост товарооборота на 21,2%), Ирландия (на 13,4%), Индия (на 17,9%). С рядом стран, в т.ч. с Италией, Южной Кореей, Россией и Финляндией, товарооборот остался на уровне 2001г.

Наибольший дефицит у Соединенных Штатов образовался в торговле со следующими странами: Китай — 103 млрд.долл., Япония — 70, Канада — 50, Мексика — 37, Германия — 36, Ирландия — 16, Италия, Тайвань и Малайзия — по 14, Франция — 9, Саудовская Аравия и Индия — по 8 млрд.долл. Положительное сальдо в торговле у США было с Нидерландами — 8,5 млрд.долл., Австралией — 6,6, Бельгией — 3,5, Гонконгом — 3,3 и ОАЭ — 2,7 млрд.долл.

В разрезе региональных экономических группировок наибольшая доля, как и ранее, приходилась на торговлю со странами-членами НАФТА. Товарооборот США с ними составил 603,6 млрд.долл. или 32,5% от всего объема американской внешней торговли — снижение на 1,6% к

уровню 2001г. Удельный вес Евросоюза во внешней торговле США составил 369,9 млрд.долл. или почти 20% (уменьшение на 2,46% по сравнению с 2001г.) На страны АСЕАН пришлось 120,3 млрд.долл. или 6,5% (увеличение на 0,7%).

Главным направлением экспорта американских товаров оставались страны Западного полушария, доля которых, как и в 2001г., составила 45% его общего объема. Поставки в Канаду и Мексику снизились на 2,6% — до 258,3 млрд.долл., а их удельный вес в американском экспорте составил 37,3%. Доля азиатского региона увеличилась — на него пришлось 27,4% поставок, в т.ч. на страны АСЕАН — 6,1% (сокращение на 4,3% к уровню 2001г.) Совокупный объем экспорта в европейские страны, включая Россию, снизился на 10,06% до 163,7 млрд.долл., а их доля в американском экспорте уменьшилась до 23,6%. 20,7% от общего объема поставок пришлось на страны Евросоюза (уменьшение на 9,7% по сравнению с 2001г.)

Объемы американского экспорта в страны Ближнего Востока и Африки, равно как и удельный вес этих регионов в поставках товаров из США, оставались незначительными (2,7% или 18,9 млрд.долл. и 1,5% или 10,7 млрд.долл. соответственно). Экспорт в страны Африки уменьшился на 13,8% к уровню 2001г.

Наиболее заметное увеличение американского экспорта произошло в Австралию — на 19,5% (до 13,1 млрд.долл.), Малайзию — на 10,3% (до 10,3), Индию — 8,9% (до 4,1), ОАЭ — 36,3% (до 3,6), Коста-Рику — 25,5% (до 3,1), Эквадор — 13,1% (до 1,6).

Уменьшение объемов американского экспорта в 2002г. произошло в торговле с большинством основных партнеров США. Исключение составляют страны, объемы поставок из США в которые незначительны (до 700 млн.долл. в год): Пакистан — рост на 28%, Марокко — 97,7%, Вьетнам — 26%, Ангола — 35%, Оман — 16,5% и Украина — 24,3%.

Американский импорт в 2002г. продолжал по всем регионам превышать экспорт. В наибольших объемах поставки товаров в США осуществлялись из Азии — 430,9 млрд.долл. (удельный вес в импорте 37%, увеличение по сравнению с 2001г. на 4,98%) и стран Западного полушария — 414,9 млрд.долл. (удельный вес — 35,7%, снижение на 0,24%). На Канаду и Мексику пришлось 345,3 млрд.долл. или 29,7% импорта США (снижение на 0,88%).

Удельный вес стран-членов АСЕАН в импорте США в 2002г. составил 78,3 млрд.долл. или 6,7% (увеличение на 2,6% к уровню 2001г.). Импорт США из Европы составил 261,2 млрд.долл. (удельный вес — 22,5%, прирост по сравнению с 2001г. на 2,97%). Значительная часть этого объема (19,4% или 226,1 млрд.долл.) пришлась на страны Евросоюза (увеличение на 2,8% по сравнению с 2001г.) Доля стран Ближнего Востока в американском импорте составила 2,95% (34,4 млрд.долл.), Африки 1,9% (22,1 млрд.долл.).

В 2002г. сохранилась тенденция роста закупок товаров в Мексике (на 2,5% до 134,7 млрд.долл.), Китае (на 22,4% до 125,2 млрд.долл.), Германии (на 5,6%; 62,5 млрд.долл.), Малайзии (на 7,5%; 24,0), Ирландии (на 20,8%; 22,4), Бразилии (на 9,3%; 15,8), Нидерландах (на 3,8%; 9,86), Швеции (на 4,9%; 9,3), Испании (на 9,4%; 5,7), Норвегии (на 11,97%; 5,8), Новой Зеландии (на 2,2%; 2,1),

Вьетнаме (в 2,3 раза; 2,4) и Египте (на 53,9%; 1,35 млрд.долл.).

Структура экспорта и импорта США в 2002г. существенных изменений не претерпела. Доля промышленной продукции составила 88% в американском экспорте и 84% – в импорте, а доля высокотехнологичной продукции – 26% и 17%. На продукцию сельского хозяйства пришлось 8% в экспорте и 3,6% в импорте США.

Ведущие позиции в американской внешней торговле занимали «механическое оборудование» (удельный вес в экспорте – 24%, импорте – 20%), «электрическое оборудование и электроника» (19% и 15%), «средства наземного (кроме ж/д) транспорта» (10% и 12%). В число основных товаров американского экспорта входили также «приборы и аппарата», «летательные машины и аппараты» (по 5%) и «органические химические продукты» (4%). По импорту к их числу относились «минеральное топливо» (12%), «текстильная одежда» (6%), «приборы и аппараты» и «органические химические продукты» (по 3%).

Торговля со странами СНГ (все государства Содружества, согласно принятому в американской статистике географическому делению, относятся к европейской группе) в 2002г. характеризовалась незначительными объемами и не имела существенного статистического значения для торгового баланса Соединенных Штатов: удельный вес этой группы стран составил 0,6%, причем на долю России приходилось 78% этого объема. Торговля США со странами СНГ в 2002г. составил 11,8 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2001г. на 2,8%.

Основными торговыми партнерами США среди стран СНГ были Россия, Казахстан и Украина, которые занимали в перечне торговых партнеров США 29, 74 и 83 места. Товарооборот с Казахстаном возрос на 82,5% по сравнению с пред.г., а с Украиной сократился на 21,5% за счет резкого падения украинского экспорта в США (на 36%). Все остальные страны СНГ занимали места во второй сотне этого перечня (со 120 по 172).

Для торговли США с большинством стран СНГ характерна нестабильность структуры и объемов в обоих направлениях при явном преобладании сырьевых товаров и трикотажных изделий в импорте США из этих стран.

Лидерство в международной торговле услугами. На США приходится 18% всех экспортируемых услуг в мире). Объем экспорта услуг в 2002г. составил 289,2 млрд.долл. (2001г. – 279,2), а импорта – 240,5 млрд.долл. (2001г. – 210,4). Положительное сальдо торгового баланса США в сфере услуг составило в 2002г. 48,7 млрд.долл., что меньше аналог. показатель 2001г. на 20,1 млрд.долл. (68,8 млрд.долл.). Данный показатель является самым низким за последние 10 лет и оказался даже ниже уровня 1992г. (66,7 млрд.долл.), когда экономика США выходила из рецессии. Причинами такого положения являются уменьшение поступлений от экспорта услуг в области туризма и пассажирских перевозок с одновременным увеличением импорта страховых услуг в результате значительных выплат страховых компаний после событий 11 сент. 2001г.

С 1995г., сальдо в американской торговле услугами имеет постоянную тенденцию к снижению. Ожидается, что в 2003г. ситуация не изменится из-

за проблем обеспечения безопасности в области международного туризма.

Основными партнерами США в области торговли услугами являлись страны ЕС, Япония, Канада и Мексика. Наблюдалось расширение торговли в этой сфере, прежде всего американского экспорта услуг, с такими странами, как Аргентина, Бразилия, Китай, Индия, Южная Корея, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Тайвань и Таиланд.

Из числа экспортных операций в сфере услуг выделялись, в млрд.долл.: туризм – 70,3 (в 2001г. – 73,1), транспортные услуги – 45,8 (46,3), роялти и лицензионные платежи – 42,9 (38,7), а также прочие услуги частного характера, включающие деловые, профессиональные и технические услуги, услуги страховых компаний и финансовые услуги – 117,3 (108,1). В импорте преобладали те же виды услуг, что и в экспорте: туризм – 59,3 (60,1), транспортные услуги – 59,5 (61,2), роялти и лицензионные платежи – 19,9 (16,4), прочие услуги частного характера – 79,4 (54,6). Данные об экспорте услуг не учитывают продаж, осуществляемых филиалами американских корпораций, находящимися за рубежом. Их объем может в несколько раз превышать стоимость услуг, экспортируемых США «через границу».

Доступ на рынок США

Выход иностранной компании на рынок США может осуществляться тремя путями: наиболее простой и быстрый способ – продвижение товаров в выбранном секторе рынка через американского компаньона (агента), имеющего зарегистрированную в США фирму; приобретение существующей американской компании инокомпанией; создание инокомпания со 100% капиталом, но это более длительный путь, связанный со сложной процедурой регистрации и дорогостоящими рекламными мероприятиями по продвижению товаров (услуг) на местном рынке.

В целях нахождения путей продвижения товаров на американский рынок существует несколько способов поиска партнера в США. Выбор конкретного пути зависит от ряда факторов: финансового состояния экспортера, вида и «раскрученности» товара, его отраслевой принадлежности, наличия сертификата на данный товар, уровня конкурентности. Непременным условием для организации поиска американского партнера является обязательная подготовка предложения по экспорту соответствующего товара (услуги) с необходимыми теххарактеристиками и спецификациями на английском языке.

Поиск партнера способами продвижения товара на рынок США могут быть: участие в международных специализированных промышленных и торговых выставках, проходящих на территории страны; публикация рекламной информации о товаре в специализированных журналах; обращение в Американскую торговую палату в Москве; ...в Коммерческую службу минторга США, являющуюся частью, посольства США в Москве, с предложением соответствующего товара; ...в Торгпредство РФ в США в г.Вашингтоне, его отделение в г.Нью-Йорке или к представителю Торгпредства в генконсульстве РФ в г.Сан-Франциско; ...в Центр деловой информации минторга США (БИЗНИС) в г.Вашингтоне; ...в Американско-Российский Дело-

вой совет (АРДС) в г. Вашингтоне; ... в Американско-Российскую ТПП в г. Чикаго (шт. Иллинойс); ... в Российско-Американскую Торговую палату в г. Денвере (шт. Колорадо).

Вопросы создания, регистрации и функционирования коммерческих организаций, представительств и отделений регулируются в США не на федеральном уровне, а на уровне штатов, что означает наличие на территории одного государства нескольких десятков правовых режимов, в соответствии с которыми осуществляются указанные процедуры. Несмотря на концептуальную схожесть таких режимов, они имеют особенности, связанные с различием размеров обязательных платежей, сопровождающих подачу необходимых документов, а также требований в отношении самих документов и подлежащей представлению информации. Наиболее либеральное законодательство в этом отношении существует в шт. Делавэр.

Инокомпании, планирующие осуществлять свою деятельность в США (открыть офис, предприятие), должны зарегистрироваться в том штате, в котором будут работать. Чаще всего такие компании предпочитают работать в США как дочерние фирмы, а не как отделения основной компании, поскольку так они могут значительно минимизировать финансовую ответственность.

Три типа инофирм. В США используются следующие основные организационно-правовые формы субъектов предпринимательской деятельности.

А. Единоличное предприятие (Sole Proprietor). В соответствии с американским правом единоличное предприятие представляет собой не обладающую статусом юрлица фирму, принадлежащую и управляемую одним индивидуумом (собственником) или же, в некоторых случаях, мужем и женой. Основными преимуществами данной формы ведения бизнеса считаются:

– сравнительно незначительные временные и финансовые затраты, связанные с созданием; небольшое число регулятивных требований, касающихся процесса функционирования единоличного предприятия, а также отсутствие сложного механизма принятия решений (например, применительно к корпорациям для этого требуется образование совета директоров, проведение собрания акционеров и т.д.);

– облегченная система ведения бухгалтерского учета, обусловленная существованием одного собственника и участника бизнеса; отсутствие необходимости в подаче отдельной налоговой декларации в отношении предприятия, т.к. сведения о его доходах сообщаются в декларации владельца и рассматриваются как личные доходы владельца.

Основной риск выбора данной формы осуществления деловой активности связан с тем, что владелец несет персональную ответственность по всем обязательствам предприятия. Размер такой ответственности может превышать полную стоимость предприятия, что влечет за собой использование для погашения всех его долгов личного имущества владельца, пусть даже не вовлеченного напрямую в хозяйственный оборот, связанный с деятельностью предприятия. Многих американских предпринимателей это обстоятельство вынуждает отдавать предпочтение такой организационно-правовой форме ведения бизнеса, как корпорация.

В. Товарищество (Partnership). В американском праве под товариществом понимается ассоциация двух или более лиц (в качестве лиц могут выступать как индивидуумы, так и корпорации, другие товарищества, компании с ограниченной ответственностью), объединенных в качестве совладельцев товарищества для осуществления деловой активности с целью получения прибыли. Одним из основных рисков, связанных с использованием этой формы, является, как правило, личная ответственность каждого из участников такого объединения за все действия и обязательства товарищества. В тех случаях, когда одним из партнеров полного товарищества является корпорация, ее акционеры могут отвечать по обязательствам товарищества только в пределах принадлежащих им активов указанной корпорации. Для целей налогообложения, хотя товарищества и должны подавать налоговые декларации (прежде всего в информационных целях), с них не удерживаются налоги как с самостоятельных хозяйствующих субъектов. Наоборот, подлежащий налогообложению доход, убытки, вычеты и кредиты «распределяются» на пропорциональной основе среди всех участников, каждый из которых напрямую облагается налогом применительно к своей доле чистой прибыли товарищества.

С. Корпорация (Corporation). Представляет собой юрлицо, образованное одним или несколькими лицами для целей ведения предпринимательской деятельности или осуществления коммерческих сделок. Одним из преимуществ такой организационно-правовой формы как корпорация, объясняющим частотность ее использования при создании бизнеса, является то, что акционеры корпорации не несут личную ответственность за ее действия и обязательства. Для представителей малого бизнеса (в т.ч. значительной части семейных предприятий) выбор этой организационно-правовой формы сопряжен с трудностями, связанными с тем, что банки и другие кредитные организации, понимая определенную опасность для себя указанного преимущества, часто требуют предоставления акционерами корпорации персональных гарантий в качестве условия выделения заемных средств. Корпорация облагается налогами как самостоятельное юрлицо. Она заполняет собственную налоговую декларацию и уплачивает налоги независимо от статуса ее акционеров как налогоплательщиков. Если корпорация распределяет часть оставшегося после удержания налогов дохода среди своих акционеров в форме дивидендов, то каждый такой акционер выплачивает отдельный налог на полученный дивиденд.

Создание юрлица

Ниже приведена последовательность шагов по образованию компании в виде каждой из упомянутых организационно-правовых форм на примере шт. Калифорния. Порядок создания и регистрации.

А. Единоличное предприятие. 1. Подается заявление (Business and Payroll Taxes Application) в налоговый отдел мэрии. После уплаты пошлины, размер которой зависит от предполагаемого оборота предприятия (минимальная пошлина – 25 долл.), выдается лицензия на ведение бизнеса (Business Tax Registration Certificate). Данная лицензия дает право осуществлять коммерческую де-

тельность только в пределах шт. Калифорния. Если единоличное предприятие планирует распространить свою деловую активность на территорию другого штата, то ему необходимо пройти существующую в таком штате процедуру регистрации в отношении подобного рода образований.

2. В Офис регистратора мэрии (далее – Офис) подается заявление о регистрации названия компании (Fictitious Business Name Statement) в случае, если единоличное предприятие предполагает функционировать под каким-либо торговым наименованием, а не под личным именем владельца бизнеса. До подачи такого заявления Офис осуществляет проверку на предмет отсутствия повторения выбранного названия фирмы. На данном этапе также предусмотрена необходимость уплаты пошлины (35 долл.). Закрепление названия действует в течение пяти лет, после чего процедура повторяется.

3. В одной из газет графства, указанных в предоставляемом Офисом списке, не позднее 30 дней после регистрации названия публикуется официальное платное объявление о создании конкретного единоличного предприятия. Размер оплаты зависит от установленных каждой газетой расценок и составляет 25-100 долл.

4. Осуществляется получение различных лицензий и разрешений, необходимых единоличному предприятию для занятия коммерческой деятельностью. Кроме вышеупомянутой лицензии на ведение бизнеса, предприятие должно получить еще ряд разрешений и лицензий, определяемых нормативными правовыми актами, действующими в каждом городе и графстве на территории шт. Калифорния.

Могут потребоваться разрешения: на использование офисов в городских зданиях и мест для парковки служебных машин; для найма рабочих и служащих; пожарной и санитарной инспекций.

В зависимости от рода предпринимательской деятельности, для реализации которой создается единоличное предприятие, могут предусматриваться требования в отношении обязательного получения лицензий (на содержание развлекательных заведений, торговлю табачной продукцией, спиртными напитками, оружием). Если предприятие имеет отделения и офисы в разных городах и графствах штата, оно должно получить соответствующие разрешения и лицензии в каждом из этих мест. Для получения информации по данным вопросам следует обращаться в Офис главного клерка города или графства (City or County Clerk's Offices).

5. Открывается банковский счет предприятия. Для открытия чекового счета требуется минимальный вклад в 100 долл. Банковский счет открывается при наличии у соответствующего лица номера соцстрахования (Social Security Number). При открытии счета, также как и при подаче заявления об образовании единоличного предприятия, требуется предъявление удостоверяющего личность документа, например, общегражданского заграничного паспорта.

В. Товарищество. 1. Подается заявление на ведение бизнеса (для создания товарищества не предусматриваются требования касательно представления учредительных документов). Действия аналогичны тем, которые осуществляются при открытии единоличного предприятия.

2. Регистрируется название компании по аналогии с ситуацией с единоличным предприятием, однако, пошлина составляет 35 долл. за регистрацию названия товарищества и одного из партнеров. Пошлина с каждого из последующих партнеров взимается в 9 долл. Регистрация действует в течение 5 лет.

3. Публикуется платное объявление в газете о создании компании.

4. Осуществляется получение необходимых лицензий и разрешений.

5. Получается регистрационный номер компании (ID Number). Для получения регистрационного номера заполняется бланк формы SS-4, который можно взять в городском отделении Налоговой службы США (Internal Revenue Service). После заполнения формы необходимо позвонить в калифорнийское отделение Налоговой службы США в г.Фресно и ответить на все вопросы сотрудников службы в устной форме, после чего направить в течение 24 часов по факсу заполненную форму SS-4. При телефонном разговоре с сотрудниками службы они, как правило, сразу сообщают регистрационный номер. Оригинал формы SS-4 с подписями хранится у одного из партнеров, либо вместе с другими документами компании.

6. Как и в случае с единоличным предприятием, открывается счет в банке, в процессе чего необходимо присутствие всех партнеров, предъявление ими соответствующих документов (паспортов) и сообщение регистрационного номера компании.

С. Корпорация. Оформление образования корпорации в штате Калифорния осуществляется Офисом секретаря штата в г.Сакраменто, либо отделениями Офиса в других городах.

1. Подается заявление о резервировании названия вновь создаваемой корпорации (Name Reservation Request Form). Название резервируется на срок до 5 мес. Если в течение этого срока корпорация не образуется, то название считается свободным. Для подачи заявления заполняется бланк, который подается в офис секретаря штата. В тексте указываются три возможных названия корпорации. В течение 20 минут выдается письменное подтверждение такого названия. При регистрации названия корпорации также требуется уплата пошлины (10 долл. – за резервирование одного названия и 10 долларов – оплата делопроизводства).

2. Представляется на регистрацию устав корпорации (Articles of Incorporation), что может быть сделано совершеннолетним физлицом.

3. Подается заявление об учреждении корпорации вместе с прошением о регистрации документов (Document Filing Request Form). На месте платятся следующие пошлины: 800 долл. – за учреждение корпорации в шт. Калифорния, 100 долл. – за регистрацию документов и 15 долл. – за оплату услуг по делопроизводству. Зарегистрированное заявление об учреждении корпорации и сертификат о регистрации выдаются на руки или высылаются в течение трех рабочих дней.

4. Получается регистрационный номер и открывается банковский счет. Осуществляется получение необходимых лицензий и разрешений.

В отношении процедур открытия представительств и отделений иностранных компаний на территории США законодательством большинства штатов предусматривается разрешительный порядок, в соответствии с которым необходимым яв-

ляется получение специальной лицензии на ведение бизнеса в пределах территории конкретного штата. Обязательный характер получения такого рода лицензии действует в отношении представительств и отделений не только иностранных фирм, но и американских компаний, зарегистрированных в каком-либо другом штате, нежели предполагаемое местонахождение образуемого представительства или отделения.

Существующий единообразный порядок объясняется тем, что каждый штат рассматривает американскую компанию, образованную на основании законодательства другого штата, как функционирующую в рамках отличной юрисдикции, фактически приравнивая ее, тем самым, к иностранным юрлицам. Необходимость получения для открытия представительства иностранной организации соответствующей лицензии не зависит от того, намерено ли такое представительство заниматься коммерческой деятельностью или же осуществлять только представительские функции.

Лицензию на открытие представительства или отделения иностранного юрлица на территории какого-либо штата следует отличать от лицензий, выдаваемых компетентными властями данного штата применительно к осуществлению определенных видов деятельности. При намерении представительства или отделения иностранного юрлица оказывать услуги в области страхования на территории одного из штатов (данный сектор регулируется в США в большей степени законодательством штатов, а не на федеральном уровне) им будет необходимо получить сначала лицензию на право ведения бизнеса в этом штате (разрешение на открытие представительства или отделения), а уже затем оформить лицензию на осуществление страховых операций (в случае, если законодательством конкретного штата предусмотрен разрешительный порядок в отношении ведения таких операций). Что касается органов, уполномоченных выдавать лицензии на открытие представительств и отделений иностранных юрлиц, то эти функции принадлежат, в большинстве случаев, Аппаратам секретарей штатов, являющихся госорганами штатов.

Цены

В основе системы ценообразования в США лежит механизм рыночной экономики, т.е. ценовые решения, принимаемые покупателями и продавцами, реализуемые через рынки тех или иных товаров. Рынки обеспечивают контакт между покупателями и продавцами товара или услуги, способствуя формированию системы усредненных цен на товары, ресурсы и услуги.

Эти цены служат ориентирами, руководствуясь которыми владельцы ресурсов, производители, покупатели и потребители делают свой окончательный выбор. Однако конструкция «спрос-предложение» все же выступает в основном в качестве базисной, теоретической модели ценообразования. На практике американские компании, особенно крупные, производящие широкий круг товаров и услуг, осуществляют ценообразование по принципу «издержки плюс нормальная прибыль». Компании используют формулы или методики для определения издержек на единицу продукции, а к издержкам добавляют надбавку, обычно в размере определенного процента, чтобы установить окон-

чательную цену. Учитывая, что издержки на единицу продукции изменяются в зависимости от объемов производства, компании для целей расчетов цен берут некие устоявшиеся или средневзвешенные уровни производства. Например, величиной средних издержек какой-нибудь конкретной компании может быть та, которая достигается при использовании 75% ее производственных мощностей.

В практике деятельности большинства американских компаний прослеживается следующая последовательность действий при определении цены: постановка задачи; выявление спроса; оценка производственных издержек; анализ цен конкурентов; выбор метода ценообразования.

В США, как и во многих других странах мира, различают две основные системы ценообразования: рыночное на основе взаимодействия спроса и предложения; регулируемое государством на основе контролируемых госорганами цен. Компании стремятся к определенной норме прибыли. Известная американская компания «Дженерал Моторс», использующая модель ценообразования «издержки плюс нормальная прибыль» и являющаяся ценовым лидером в автопроме, калькулирует цены исходя из поставленной цели — получать среднегодовую прибыль (после уплаты налогов) на уровне 15% на весь вложенный капитал. Поскольку компания не знает заранее, сколько автомобилей будет продано в следующем периоде и какие будут средние издержки на единицу продукции (включая пропорционально распределенные накладные расходы), она подсчитывает издержки на основе установленного для себя стандартного объема, т.е. обеспечения 80% загрузки производственных мощностей своих предприятий.

Стандартная цена рассчитывается путем прибавления к средним издержкам на единицу среднего объема прибыли в размере желаемых 15% (после уплаты налогов на капитал). Руководство компании, определяющее ценовую политику, использует полученную стандартную цену как исходную базу для своего ценового решения, внося (обычно незначительные) изменения в сторону повышения или понижения для того, чтобы учесть реальную или возможную конкуренцию, объемы производства, деловую конъюнктуру, долгосрочные стратегические и другие факторы.

Прогресс автомобилестроения в промышленно развитых странах мира служит в известной мере показателем состояния других отраслей, в первую очередь черной и цветной металлургии, металлообрабатывающей, химической, резинотехнической промышленности, производства конструкционных материалов, текстиля. Увеличение спроса на автомобили в США приводит к росту потребности в продукции данных отраслей, а его снижение вызывает задержки с выдачей зарплаты, закрытие цехов и заводов, безработицу на предприятиях других отраслей, поставляющих продукцию производителям автомобилей. Состояние дел в автомобильной отрасли косвенно влияет на вопросы ценообразования в ряде смежных отраслей американской экономики.

Основные инструменты антимонопольного регулирования государства направлены на выходные параметры деятельности компаний регулируемых отраслей. Цены являются главным таким параметром.

Наиболее распространенный метод их регулирования состоит в том, что **цены на товары и услуги, поставляемые корпорациями, находящимися преимущественно в частной собственности, контролируются уполномоченными госорганами.** Наибольшее распространение в США такая практика получила в производстве и распределении электроэнергии, телефонной связи, авиационном, ж/д транспорте, в грузовых автоперевозках.

Цены на энергетическую продукцию в США для ее конечных потребителей складываются из: операционных расходов (расходы, связанные с приобретением топлива для ее производства, передачей и распространением энергии, содержанием необходимых служб, в т.ч. для реализации продукции, а также стоимость рабочей силы и административные расходы), эксплуатационных расходов, амортизационных отчислений, налогов на прибыль будущих периодов, федеральных и местных налогов на энергоносители и нормы прибыли.

Издержки по отдельным составляющим цен на энергетическую продукцию в разных штатах весьма различны, что ведет к заметному разбросу цен в зависимости от места производства. В отдельных штатах степень регулирования цен на энергетическую продукцию существенно различна. В шт. Калифорния основным ценообразующим фактором является рыночная стоимость энергоносителей. И здесь существуют госструктуры, контролирующие ситуацию на этом рынке. Общественная комиссия по коммунальным услугам штата может одобрить или отклонить любые изменения цен на коммунальные услуги. Осуществляется также мониторинг за ценами на электроэнергию. Ключевую роль в регулировании процессов ценообразования в энергетическом секторе играет Федеральная комиссия по регулированию энергетики. В 2000г. она предложила внести изменения в систему продаж и ценообразования на оптовом энергетическом рынке Калифорнии, в котором сложилась напряженная ситуация с энергоснабжением. В результате оптовая цена на электроэнергию была ограничена верхним пределом в 150 долл. за 1 мвтч. на двухлетний период.

Существует несколько способов установления цен. При включении отрасли в состав регулируемых, уровень цен продукции действующих в ней компаний определяется необходимостью обеспечения каждой из них дохода, полученного в базовом или «пробном» году. Сведения о доходе берутся из бухгалтерской отчетности фирмы, которая тщательно проверяется.

В качестве основной составляющей дохода регулируемой компании выступают средства, призванные компенсировать текущие издержки производства и реализации продукции, амортизации материальных носителей основного капитала, суммы выплачиваемые фирмой в виде налогов. Доход должен включать так называемую дополнительную прибыль, размер которой определяется на основе нормы.

Масса прибыли исчисляется умножением ее нормы на так называемую базу, включающую неамортизированную часть инвестиций компании в регулируемый бизнес. После того как требования к уровню дохода компании определены, госагентство, регулирующее данную отрасль, рассчитывает цены, тарифы на товары и услуги, которые

должны обеспечить одобренный государством уровень дохода.

Еще один способ ценообразования в регулируемых отраслях — установление цен на базе ранее существовавших издержек производства. Он применялся в военные годы преимущественно для контроля цен на нефтепродукты. Широкого распространения этот способ не получил потому, что его суть заключается в поддержании цен или их потолка на том уровне, на котором они держались на определенную дату в прошлом.

Регулирующие органы периодически пересматривают «потолки» цен по мере появления новых видов продукции, изменений в спросе и общеэкономических условиях хозяйствования.

Использование методов госконтроля ценообразования в регулируемых отраслях сопровождается периодическим возобновлением конкурсов за право доступа в них. В этих конкурсах, помимо фирмы, которая уже осуществляет регулируемый бизнес, участвуют и компании, стремящиеся занять ее место в отрасли.

Отказав уже действующей в регулируемой отрасли компании в продлении лицензии, уполномоченное госагентство может предотвратить таким образом монополистическую практику и необоснованное взвинчивание цен. На практике такое регулирование не обеспечивает должного уровня контроля цен и вызывает массу нареканий. Реализация этого способа контроля сопряжена с длительными процедурами слушаниями, а принимаемые решения зачастую критиковались за их неоправданность или противоречие интересам отдельных заинтересованных социальных групп и категорий.

Вопросы ценообразования играют важную роль для экспортеров при принятии решения о продвижении и сбыте товаров на рынок США. Цена товара является одним из определяющих критериев, на основе которых принимается решение и о закупке товара. В условиях жесткой конкуренции на рынке США американские импортеры проявляют интерес к ввозимому товару прежде всего в тех случаях, когда цена на него будет ниже цены на аналогичный товар американского производителя, а качество соответствует или выше. Даже с учетом того, что стоимость рабочей силы и уровень производственных издержек в России ниже, чем в США, российским экспортерам следует принимать в расчет при определении цены на предназначенный для экспорта товар целый ряд факторов. Основными среди них являются: затраты на производство товара, транспортные расходы (достаточно высокие в связи с удаленностью США от России), таможенные пошлины, налоги, стоимость страхования, затраты на принятую в США маркировку и упаковку товара, расходы на подготовку и передачу товаросопроводительных документов, оплату услуг экспедитора, стоимость комиссионного вознаграждения торговых агентов, расходы на рекламу товара, уплату банковских процентов за кредиты.

Для проникновения на рынок США потенциальные экспортеры, как правило, ориентируются на проведение агрессивной стратегии завоевания определенной ниши на рынке путем установления предельно низких цен. Напроизводители аналогичного товара, пользуясь соответствующими положениями американского законодательства, мо-

гут обвинить экспортера в демпинге, что грозит ему крупными издержками. Американские компании довольно часто прибегают к такому шагу в отношении экспортеров других стран, в т.ч. и российских, что может приводить к установлению высоких, зачастую запретительных, антидемпинговых пошлин.

После подачи американской компанией-изготовителем или ассоциацией производителей (торговцев) соответствующей петиции начинается длительная процедура антидемпингового разбирательства, в ходе которого: устанавливается, продает ли иностранный экспортер товар по ценам ниже тех цен, по которым аналогичный товар реализуется на внутреннем рынке его собственной страны, или по ценам ниже стоимости его производства; наносят ли поставки товаров по таким ценам материальный ущерб напроизводителям аналогичных товаров или создают угрозу такого ущерба.

При проведении антидемпингового расследования экспортеру предлагается представить подробную информацию, связанную с формированием цен на попавший под это расследование товар.

Организация экспортных поставок на рынок США. Создание системы реализации экспортных товаров является весьма сложным процессом, требующим больших финансовых затрат и длительного периода времени. Структура реализации поставляемых на американский рынок товаров состоит из нескольких звеньев: экспортер — перевозчик — импортер — оптовый торговец — агент (дистрибутор) — розничный торговец — конечный потребитель. Цена экспортного товара на этапе прохождения каждого промежуточного звена увеличивается.

Экспортеры при осуществлении экспортных поставок в США, как правило, вступают в деловые отношения с компаниями, относящимися к трем категориям: импортеры, оптовые торговцы и торговые агенты (дистрибуторы). Важная роль в этой системе отводится посредникам — торговым агентам (дистрибуторам). Агенты могут оказать большую помощь при выходе на американский рынок. Они хорошо знакомы с рынком данной страны, с существующей коммерческой практикой, требованиями местного рынка к товарам, их оформлению. Особенно значимую помощь агенты могут оказать в продвижении на американский рынок товаров, для реализации которых необходимо получение соответствующей лицензии. К таким товарам относятся алкогольная продукция, табачные изделия, лекарства, многие виды химической продукции, охотничье оружие.

Агентам гораздо проще и быстрее получить необходимые лицензии и приступить к реализации данных товаров. В случае поставок в США товаров, не требующих оформления лицензии на их продажу агенты (дистрибуторы) выполняют чисто посреднические услуги по продвижению товаров к конечному потребителю. Для повышения заинтересованности агентов в результатах работы по продвижению товаров на американский рынок экспортеры используют различные стимулы, основными среди которых являются: более высокая доля прибыли от реализации товара, различные скидки при больших объемах закупок, организация за счет экспортера предпродажных и послепродажных услуг.

Тарифы на импорт

Для защиты своего рынка и соблюдения интересов американских производителей Соединенные Штаты широко используют тарифное и нетарифное регулирование импорта. Оно осуществляется в соответствии с Законом о тарифе 1930г. и поправками к нему, содержащимися в других актах, в частности в Законе о торговых соглашениях 1979г. Таможенный тариф служит инструментом реализации долговременных, стратегических целей торговой политики, а меры нетарифного регулирования используются для реагирования на меняющиеся внешне- и внутриэкономические и политические условия.

К числу основных актов тарифного регулирования относятся закон о торговле 1974г., сводный закон о торговле и конкуренции 1988г., закон о торговле и тарифах 1984г., закон о налоговой реформе 1986г., закон о таможене и тарифах 1990г.

Действующий в США таможенный тариф (построенный на базе гармонизированной системы описания и кодирования товаров) состоит из двух колонок, в которых указаны импортные пошлины для стран соответственно пользующихся и не пользующихся режимом наибольшего благоприятствования (по новой терминологии США — «режимом нормальных торговых отношений» или РНТО). В первой колонке в необходимых случаях отдельно выделяются «специальные» пошлины, применяемые в отношении стран, подпадающих под льготы генеральной системы преференций (ГСП), либо имеющих соглашения с США о свободной торговле или о предоставлении преференций. С 1992г. Россия включена в список стран, получающих преференции в рамках ГСП.

Ставки таможенных пошлин на продукцию машинотехнической группы и переработанные товары заметно превышают тарифы на сырьевые товары, причем многие виды сырья ввозятся беспошлинно как из стран, пользующимися РНТО, так и не имеющих такого режима в торговле с США. От таможенных пошлин освобождаются импортируемые в страну товары американского происхождения, в т.ч. комплектующие или сырье, включенные в состав ввозимых иностранных изделий. Если импортируемый в США товар американского происхождения подвергся обработке/ переработке или ремонту за границей, то таможенному обложению подлежит только стоимость, добавленная в процессе обработки. **Любые изменения к таможенному тарифу принимаются конгрессом.**

Таможенное законодательство является главным инструментом защиты внутреннего рынка, хотя по мере снижения общего уровня таможенного протекционизма в результате договоренностей, достигнутых в переговорах США с их партнерами по ВТО, все большую роль играют нетарифные ограничения, дополняющие таможенный тариф.

Многочисленные меры нетарифного регулирования импорта дают возможность регламентировать или полностью прекращать ввоз в страну тех или иных товаров или лишать его всякого экономического смысла.

Со стороны правительства США, как правило, не требуется разрешения на импорт в страну большинства товаров. Однако ввоз некоторых категорий товаров контролируется различными ведомствами США, и в случае импорта таких товаров не-

обходимо получение лицензии соответствующего ведомства. Ввоз нефтепродуктов ранее осуществлялся по лицензиям, выдаваемым минэнерго. В некоторых случаях для их импорта необходимо разрешение минэнерго и уплата дополнительного импортного сбора. Беспшлинный ввоз часов и часовых механизмов с островных территорий США осуществляется по лицензиям МВД и минторга, ввоз некоторых с/х товаров (молочной продукции) — по лицензиям минсельхоза.

Опасные виды диких животных и некоторые виды животных и птиц, ввоз которых в США запрещен, могут импортироваться только по лицензиям, выдаваемым Бюро спортивной рыбной ловли и охоты на животных и птиц МВД. Разрешение этого министерства требуется также для ввоза перьев некоторых птиц, предназначенных для изготовления искусственных нашивок и дамских шляп. Живые птицы, находящиеся под защитой закона о миграции птиц, могут импортироваться в США для научных целей и размножения на основании разрешения, выданного упомянутым Бюро. Импорт наркотиков запрещен, за исключением тех случаев, когда они импортируются на основании распоряжения, выданного министром. Запрещен импорт оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ, исключая случаи, когда соответствующая лицензия выдана начальником Управления алкогольных напитков, табачных изделий и огнестрельного оружия минфина.

Применение экономических рычагов нетарифного регулирования импорта регламентируется также положениями законодательства, предназначенными для защиты американских производителей от «недобросовестной» торговой практики со стороны иностранных конкурентов. К числу таких рычагов относятся:

— антидемпинговые пошлины, вводимые на основании результатов расследований, проводимых по петициям американских компаний, на товары, которые, по определению федеральных властей, реализуются на рынке США по ценам ниже «справедливых» и тем самым наносят ущерб определенной отрасли экономики страны. Размер антидемпинговой пошлины должен равняться разнице между «рыночной» ценой данного товара и ценой, по которой товар импортируется в США. Можно отметить многочисленные антидемпинговые расследования в отношении российской металлопродукции и органических удобрений, приведших в конечном итоге к заключению ряда соглашений с американской стороной, предусматривающих количественные и ценовые обязательства по экспортным поставкам из РФ;

— компенсационные пошлины устанавливаются в случае доказательства факта субсидирования ввозимых товаров государством-экспортером. Порядок их введения такой же, как и для антидемпинговых пошлин. Величина компенсационной пошлины определяется в зависимости от размера субсидий;

— чрезвычайные меры по защите национальных производителей от возросшего импорта товара, предусмотренные законом о торговле 1974г. Одним из наиболее ярких примеров в данном случае может служить введение в марте 2002г. на 3г. повышенных пошлин на целый ряд импортируемой металлопродукции, явившееся результатом проведенного расследования по нанесению серь-

езного ущерба национальной стальной отрасли от импорта этих товаров;

— специальные меры по защите от некоторых видов «недобросовестной» практики (монополизация определенной сферы рынка США, подрыв какой-либо отрасли, нарушение патентных прав, присвоение торговой марки американских фирм). Такие меры предусматривают лишение страны-экспортера льгот, предоставленных по торговым соглашениям, установление дополнительных пошлин или количественных ограничений на товары данного экспортера.

Используются следующие виды ограничений импорта:

— политика госзакупок, суть которой заключается в оказании предпочтения местным производителям при осуществлении таких закупок. Соответствующие положения, предусматривающие, что правительственные учреждения при проведении закупок должны отдавать предпочтение товарам, изготовленным в США, Пуэрто-Рико, Американского Самоа, зоне Панамского канала, а также на американских Вирджинских островах, содержатся в законе 1933г. «Покупай американское». Предусматриваются также меры, исключающие возможность госзакупок в странах, вводящих ограничения на импорт американских товаров и услуг;

— ограничения в целях регулирования платежного баланса. Могут вводиться президентом США в виде квоты или дополнительной пошлины (не превышающей 15% стоимости товара) на срок до 150 дней с возможным продлением по решению конгресса. Поводом для их введения может служить вероятность возникновения «серьезного» дефицита платежного баланса, а также значительной девальвации доллара. Этот вид нетарифного регулирования импорта практически не используется, хотя и предусмотрен как американским законодательством, так и правилами ВТО.

В отношении импорта применяются также количественные ограничения, к числу которых относятся абсолютные квоты, тарифные квоты, квоты, устанавливаемые международными соглашениями, и «добровольные» квоты. Абсолютные квоты определяют количество товара, которое может быть ввезено в США в течение определенного периода. Такие квоты устанавливались в разное время на ввоз в США сыра, сахара, шоколада, сгущенного молока, некоторых сортов хлопка, хлопковой пряжи, земляных орехов, кофе, мяса. После создания ВТО в соответствии со взятыми странами-членами этой организации обязательствами практически все абсолютные квоты были отменены и трансформированы в тарифные.

Тарифные квоты позволяют ввозить определенное количество товара в течение срока действия таких ограничений по ставке, указанной в первой колонке таможенного тарифа, а сверх установленного количества — по более высокой ставке, при этом объем импорта неограничен. В соответствии с НАФТА в США в отношении ряда товаров, ввозимых из Канады и Мексики, предусмотрены «уровни торговых преференций» (Trade Preference Levels), которые по своей сути также являются тарифными квотами (большинство из них прекратило свое действие с 1 янв. 2003г.). Практически весь спектр товаров, в отношении импорта которых в США установлены тарифные квоты, является с/х продукцией.

Для ввоза товаров в рамках квот, контролируемых непосредственно Таможенной службой, не требуется оформление импортных лицензий. Таможенная служба публикует еженедельные отчеты о выборке установленного лимита. Когда квота практически полностью исчерпана, Таможенная служба может потребовать от импортера внесения депозита в размере таможенных платежей, рассчитанных по более высокой ставке импортного тарифа. После опубликования официального определения Таможенной службы о том, что квота выбрана полностью, производятся соответствующие перерасчеты с импортерами, внесшими депозиты в счет возможных будущих таможенных платежей. В отношении сахара и сахаросодержащих товаров и ряда видов молочной продукции установлены годовые импортные тарифные квоты, контроль за соблюдением которых ведет минсельхоз, причем для ввоза молочной продукции по сниженным импортным тарифным ставкам необходимо получение лицензий в минсельхозе, в остальных случаях ввоз осуществляется без лицензий.

Возможность введения количественных ограничений импорта в США предусматривается множеством законодательных актов и, в частности, законом о торговле 1974г. и законом о торговле и конкуренции 1988г. Вопросы применения таких ограничений находятся в ведении министерств торговли, финансов, сельского хозяйства и госдепартамента.

В своей внешнеторговой политике США применяют также торговые эмбарго в отношении отдельных стран, которые обычно носят чисто политический характер.

Стандарты на импорт

В США используются неявные формы импортного регулирования, к числу которых относятся меры санитарного, фитосанитарного и технического контроля. Наличие системы жестких стандартов и правил, которым должны соответствовать импортные товары, а также жесткая процедура их сертификации позволяют довольно эффективно использовать этот рычаг.

Американское законодательство предъявляет особые требования к упаковке и маркировке ввозимых товаров. Законом о тарифе 1930г. предусматривается, что «каждый ввозимый в США товар, а в отдельных, особо упоминаемых случаях, его контейнер и упаковка» должны иметь надлежащую маркировку и обозначения на английском языке, указывающие страну происхождения товара. Особые требования предъявляются в отношении маркировки текстильных товаров, мехов, контейнеров, содержащих алкогольные напитки, и таких товаров, как стальные трубы, ножевые изделия, бритвы, микроскопы, хирургические инструменты, часы, лабораторный инструмент, весы, термосы.

Действует ряд законов, направленных на обеспечение экологической безопасности: о национальной политике в области окружающей среды 1969г., загрязнении воды 1952г., сохранении и восстановлении природных ресурсов 1976г., чистом воздухе 1963г., борьбе с шумом 1972г., безопасной питьевой воде. Координация правительственной политики в этой области возложена на федеральное Агентство по охране окружающей среды. Аналогичные органы созданы на уровне штатов и на

местах. Законодательство устанавливает весьма жесткие требования по соблюдению экологической безопасности применительно к автомобилям, другим товарам длительного пользования, а также по продовольствию, медикаментам. Эти требования распространяются как на импортируемые товары, так и на произведенные в стране. Специальное управление контроля качества продовольствия и медикаментов имеет право инспектировать импорт этих товаров и контролировать их соответствие американским стандартам.

Жесткому контролю подвергаются также все импортируемые потребители с точки зрения их безопасности для жизни и здоровья населения. Любой потребительский товар, направляемый в США не будет допущен в страну, если он не удовлетворяет требованиям стандартов или регламентов по безопасности и маркировке. К таким товарам относятся детские игрушки, краски, велосипеды, фейерверки, воспламеняющиеся ткани, предметы искусства, зажигалки, газенокосилки, двери холодильников. На определенные товары необходимо также наличие подтверждения электромагнитной и радиационной безопасности. Это требование относится к большому перечню товаров электротехнического назначения, таким как телевизоры, микроволновые печи, проигрыватели компакт-дисков, радиотелефоны.

Запрещен ввоз в страну товаров, произведенных с нарушением прав интеллектуальной собственности, торговых марок и знаков. По американскому законодательству такие товары при их попытке ввоза подлежат конфискации.

К числу последних законодательно установленных требований технического характера при импорте товаров в США относятся меры, принимаемые президентом и правительством в свете борьбы с международным терроризмом, исходя из интересов национальной безопасности. Со 2 дек. 2002г. началось введение системы контроля за импортом, поступающим морским транспортом. В соответствии с новыми требованиями необходимо уведомить Службу по таможенным вопросам и охране границ (в рамках недавно созданного министерства национальной безопасности) за 24 часа до погрузки груза, предназначенного для поставки в США, на судно в порту отправки.

С 4 мая 2003г. вступили в действие требования по маркировке грузов, в соответствии с которыми вышеуказанная служба не будет разрешать к погрузке для отправки в США товар, описание которого в направленном уведомлении не будет в достаточной степени конкретизировать сам товар. С 15 мая 2003г. служба по таможенным вопросам и охране границ не дает разрешение на погрузку товара, в уведомлении о которой не заполнены или недостоверно указаны данные о грузополучателе в США. За нарушение указанных требований предусматриваются штрафы в 5 тыс. долл. за первое нарушение и 10 тыс. долл. за повторное. С 15 мая 2003г. вводится взимание штрафов с перевозчиков за погрузку на борт грузов, имеющих недостоверное описание или принятых на борт без направления предварительного уведомления.

С 12 дек. 2003г. во исполнение положений закона 2002г. «О защите здоровья населения и готовности к отражению актов биологического терроризма» будут введены дополнительные меры по защите страны от биотерроризма, в т.ч. наделение

министерства здравоохранения и социального обеспечения новыми полномочиями по предотвращению преднамеренного заражения потребляемых в США продуктов питания.

Непосредственно разработка мер по обеспечению продовольственной безопасности и контроля за их соблюдением возложены на структурное подразделение вышеуказанного министерства – Управление контроля качества продовольствия и медикаментов (Food and Drug Administration). К сфере контроля FDA относятся все продукты питания, за исключением мяса, битой птицы и продуктов переработки яиц, контроль за которыми осуществляется минсельхозом.

Предусматриваются два новых вида контроля со стороны FDA за безопасностью пищевой продукции – регистрация пищевых предприятий и предварительное уведомление об импортных поставках продовольствия. Регистрация пищевых предприятий означает, что все национальные и иностранные предприятия, занятые производством, переработкой, упаковкой или хранением продуктов питания, предназначенных для потребления в США, должны зарегистрироваться в FDA до 12 дек. 2003г., начало процесса регистрации запланировано на 12 окт. 2003г. Предварительное уведомление об импортных поставках продовольственной продукции представляет собой заблаговременное сообщение в FDA обо всех импортных поставках продуктов питания в США. В уведомлении должно быть приведено описание товара, указаны производитель и перевозчик, предприятие-производитель (если оно известно), страна происхождения, страна отгрузки и предполагаемый порт доставки. Уведомление должно быть направлено в FDA не позднее чем за 12 часов, но не ранее чем за 5 дней до предполагаемой поставки посредством специально создаваемой для этих целей электронной системы предварительных уведомлений в интернете.

Ограничения импорта стали

Применявшиеся США в 2002г. меры экспортно-импортного регулирования продолжали ориентироваться на защиту и поощрение интересов американских производителей и экспортеров товаров и услуг как на внутреннем, так и на зарубежных рынках. Зачастую указанные меры носили достаточно спорный характер с точки зрения их соответствия общепризнанным правилам международной торговой системы, что являлось основанием для оспаривания их легитимности другими странами, включая основных торговых партнеров США.

Подобная ситуация имела место со вступившими в действие с 20 марта 2002г. по итогам разбирательства по ст. 201 закона США о торговле 1974г. специальными защитными мерами в отношении широкой номенклатуры стальной продукции иностранного происхождения, выразившихся в применении к импорту различных ее видов дополнительных пошлин (8-30%) и тарифной квоты на слябы. Решение президента США о применении ограничительных мер на импорт иностранной стальной продукции получило крайне негативный резонанс со стороны основных стран-экспортеров стали, обвинивших США в неприкрытом протекционизме с целью защиты неконкурентоспособных американских производителей. Предпринятые адми-

нистрацией США при вынесении указанного решения действия по исключению из-под подлежащих применению мер импорта соответствующих категорий стали из Канады и Мексики (согласно положениям НАФТА), Израиля и Иордании (на основании соглашений о свободной торговле) и ряда развивающихся стран, а также инициирование процедуры рассмотрения запросов о выведении из сферы охвата ограничений отдельных видов данной продукции, не смягчили международного негодования, вылившегося в итоге в инициирование судебного разбирательства в рамках ВТО.

Отдельные страны угрожали ввести против США ответные ограничения. Наибольшую активность в данной связи проявили ЕС и Япония, заявлявшие о своих намерениях применить ответные меры, не дожидаясь соответствующего решения в рамках механизма ВТО по разрешению споров. ЕС разработал план введения санкций в 330 млн.долл. против экспортируемых на его территорию американских товаров, что лишний раз подтверждает масштабы негативного влияния принятых США ограничений на интересы только европейских поставщиков стали. Промежуточное решение в рамках ВТО по данному спору ожидается в конце марта-начале апр. 2003г. Многие американские независимые эксперты в области международной торговли сходятся во мнении, что вердикт органа ВТО по разрешению споров будет не в пользу США.

Одновременно с введением в 2002г. импортных ограничений по ст.201 США предпринимали активные усилия по продвижению двух других глобальных инициатив президента Дж.Буша в области нормализации международной торговли стальной продукцией – сокращение избыточных и неэффективных производственных мощностей и практики субсидирования в стальной отрасли. С этой целью в 2002г. в Париже состоялись несколько раундов переговоров под эгидой Комитета по стали в рамках ОЭСР с участием представителей крупных сталепроизводящих государств. В ходе одного из таких раундов внимание участвующих стран был представлен подготовленный США документ под названием «Устранение искажающей рынок практики в глобальном стальном секторе», на основе которого будут строиться дальнейшие переговоры по данной проблематике.

Документ предусматривает следующие пять направлений, на которых, по мнению США, должны быть сконцентрированы международные усилия по нормализации ситуации в данной отрасли: субсидии; иные формы господдержки; вопросы антиконкурентной практики; тарифы и другие меры по доступу на рынок; финансовая поддержка закрытия неэффективных производственных мощностей.

В вопросе субсидирования США призвали 39 сталепроизводящих государств, участвующих в переговорах по стали под эгидой ОЭСР, запретить все виды субсидий стальному сектору за исключением тех, которые специально предназначены для поддержки закрытия неэффективных производственных мощностей и покрытия связанных с этим социальных и экологических затрат, включая расходы на переподготовку рабочих подлежащих ликвидации предприятий. Одновременно американцы предложили, используя ресурсы как ВТО, так и ОЭСР, обеспечить эффективные механизмы по

наблюдению за соответствием предоставляемой стальной отрасли госпомощи указанным «допустимым» формам субсидий.

Что касается осуществления иных форм господдержки, то в данном вопросе США обратились с призывами к правительствам других стран-участниц взять обязательства воздержаться от практики применения экспортных кредитов в отношении сталепроизводящих заводов и оборудования в тех случаях, когда ситуация в глобальном масштабе характеризуется наличием существенного переизводства стальной продукции. Американцы предложили отказаться от поддержки расширения финансирования на многостороннем уровне проектов стальных заводов, которые способны усугубить проблему расширения избыточных производственных мощностей в стальной отрасли.

В качестве еще одной составляющей своих предложений американцы озвучили идею о необходимости «настойчивого» продолжения либерализации доступа на рынки в «стальном» секторе, отнеся этот процесс полностью к компетенции нового раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО. Предложение США содержало также призыв к тем странам, которые еще не сделали это, присоединиться к согласованной в ходе Уругвайского раунда инициативе по полному устранению тарифов на стальную продукцию, а также обратить особое внимание на надлежащее соблюдение мер нетарифного характера, влияющих на либерализацию в данном секторе (например, многосторонние правила в области таможенной оценки).

В отношении защитных мер в торговле в представленном США документе четко дается понять, что переговоры по конкретизации и улучшению отдельных положений соглашений, лежащих в основе их применения, входят в повестку дня нового раунда переговоров ВТО и не должны быть предметом дискуссий под эгидой ОЭСР, сосредоточенных, в большей степени, на рассмотрении тех случаев, которые влекут за собой применение таких мер. Американцами настойчиво проводилась мысль о прямой зависимости снижения использования антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер от устранения на многостороннем уровне неэффективных производственных мощностей и искажающей торговлю практики.

В разделе, касающемся финансовой поддержки, предназначенной для закрытия избыточных мощностей, отмечалось, что для действенного решения системных и структурных проблем стальной промышленности необходимым является также разработка подходов касательно оказания содействия отдельным странам (развивающимся и с переходной экономикой), испытывающим нехватку финансовых ресурсов для покрытия связанных с ликвидацией избыточных мощностей расходов. При решении данной проблемы было предложено уделить соответствующее внимание разработке механизмов предоставления государственной финансовой поддержки и содействия со стороны частного сектора, а также изучению возможности выделения необходимых средств международными финансовыми институтами.

Инициатива США «избегала» конкретизации нескольких основных вопросов, связанных с выдвинутым предложением о полном запрете прак-

тически всех видов госпомощи стальному сектору. Отсутствовала ясность в вопросе о том, под эгидой какого международного форума должны вестись переговоры о разработке соответствующего соглашения по субсидиям, а также каким образом такое соглашение будет реализовываться. Наиболее противоречивой частью представленных американцами инициатив является позиция США относительно независимости переговоров по усилению международных договоренностей по вопросам субсидий от попыток изменения законодательства США о защитных мерах в торговле. Данное обстоятельство способно затормозить, процесс согласования и реализации выдвинутого администрацией США плана.

Антидемпинговые меры

В 2002г. в США продолжали активно инициироваться новые и проводиться начатые еще в 2001г. антидемпинговые расследования, а также разбирательства, предшествующие применению компенсационных мер. Было инициировано 35 антидемпинговых и 3 компенсационных расследования. В 2002г. минторг США вынес 58 окончательных решений в отношении демпинга и 14 — по делам о субсидиях, издал 25 приказов о принятии антидемпинговых мер и 10 — о введении компенсационных пошлин.

Применявшиеся по итогам многих из упомянутых расследований антидемпинговые и компенсационные меры, с одной стороны, являлись эффективным инструментом регулирования импорта в США широкой номенклатуры товаров зарубежного происхождения и защиты местной промышленности от иноконкурентов, а с другой, оказывали стимулирующее воздействие на производственные и экспортные возможности американских предприятий. Последнее объяснялось тем, что в соответствии с принятым в США в 2000г. Законом о продолжении противодействия демпингу и субсидированию (более известного под названием «поправка Берда») средства, взимаемые в качестве антидемпинговых и компенсационных пошлин, перечислялись непосредственно на нужды американских компаний, пострадавших от демпингового или субсидируемого импорта конкретных товаров.

Благодаря действию «поправки Берда» в 2002г. местной промышленности было выплачено 329 млн.долл. (в 2001г. — 207 млн.долл.). В 2002г. панель арбитров ВТО, образованная на основании исков ЕС, Японии, Канады, Австралии и некоторых других стран, вынесла отрицательное для США решение по соответствующему спору в рамках данной организации, призвав американцев отменить действие поправки. Поданная США апелляция не привела к существенному изменению указанного решения Апелляционным органом ВТО, который указал в своем вердикте, что поправка выходит за рамки нормального процесса применения антидемпинговых и компенсационных мер согласно правилам ВТО.

В результате решения ВТО США встали перед необходимостью изменения еще одного законодательного положения, крайне существенного для них с точки зрения обеспечения эффективности экспортно-импортного регулирования торговли. Они до сих пор так и не осуществили значительных подвижек по изменению весьма значимого

для крупнейших торговых партнеров США и не соответствующего нормам ВТО механизма экспортного стимулирования американских компаний, предусмотренного законодательством о «внешнеторговых корпорациях». По этому вопросу, также как и в отношении необходимости упразднения «поправки Берда», в 2002г. и в начале 2003г. в США отчетливо наблюдалось стойкое нежелание многих членов конгресса обсуждать возможные варианты изменения указанных мер с целью обеспечения их совместимости с нормами ВТО.

Одним из наиболее значимых для многих иностранных государств событий в области экспортно-импортного регулирования торговли в США стало решение о продлении действия режима Генеральной системы преференций до 31 дек. 2006г., явившееся составной частью подписанного президентом Дж. Бушем 6 авг. 2002г. законодательства, представляющего ему полномочия по развитию внешней торговли. Возобновление ГСП носило ретроактивный характер, в результате чего в отношении товаров, охватывавшихся ее действием на 30 сент. 2001г. (дата истечения предыдущего срока применения данного режима) и ввезенных на таможенную территорию США, с этой даты и до 6 авг. 2002г., должны были быть возвращены суммы уплаченных таможенных пошлин.

2002г. ознаменовался активными действиями в области формирования и продвижения инициатив по созданию новых и изменению существующих международных правил применения мер экспортно-импортного регулирования в торговле. Эта деятельность осуществлялась в контексте проведения нового раунда многосторонних переговоров в рамках ВТО. США выступили с амбициозными инициативами по либерализации торговли услугами, сельхозпродукцией, а также товарами. Американское предложение в области торговли сельхозпродукцией предусматривает глобальное сокращение средне-разрешенного уровня с/х тарифов за 5 лет на 76% (с 62% до 15;) в качестве меры в направлении их окончательного устранения. Не менее радикальной выглядела и их инициатива по глобальной либерализации торговли потреб. и промтоварами, согласно которой США призвали страны-члены ВТО обеспечить полное устранение всех тарифов на данную продукцию к 2015г. Они предложили к 2010г. полностью устранить в отношении таких товаров все существующие тарифы на уровне 5% и ниже, а также снизить остальные тарифы до отметки менее 8%.

Отстаивая либеральный подход к изменению правил мировой торговли в наиболее важных для США с экономической точки зрения областях, американцы зачастую занимали достаточно консервативную, а иногда и вовсе пассивную позицию в случаях, когда речь касалась реформирования правил ВТО по вопросам антидемпинговых и компенсационных мер, функционирования системы разрешения споров в рамках данной организации, специального и дифференциального режимов для развивающихся и наименее развитых стран, торговли фармпрепаратами для лечения тяжелых инфекционных заболеваний.

В предложениях США касательно совершенствования Договоренности по разрешению споров в рамках ВТО, в отличие от других стран (ЕС, Канады, Японии, Австралии), основной упор делался

не на вопросах выполнения решений органа по спорам, а на проблематике транспарентности процедур проведения соответствующих разбирательств, что было истолковано некоторыми экспертами как намерение «торпедировать» переговоры по данному направлению. США явились единственной страной-членом ВТО, заблокировавшей согласованную всеми остальными членами данной организации формулу решения значимой для развивающихся государств проблемы, связанной с возможностью импортировать копии («дженерики») запатентованных фармацевтических препаратов на основании правил Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) о «принудительном лицензировании».

Экспортный контроль

В 2002г. в США не был принят новый закон о регулировании экспорта взамен закона 1979г., срок действия которого завершился. Новый закон должен был обеспечить соблюдение интересов нацбезопасности и не подрывать конкурентоспособность американских высокотехнологичных компаний на мировом рынке. Теракты 11 сент. 2001г., хотя и вызвали повышенное внимание к вопросам экспортного контроля, застопорили рассмотрение проекта указанного законодательства в конгрессе. Не получили дальнейшего продвижения ранее внесенные в обеих палатах конгресса соответствующие законопроекты: одобренный сенатом в 2001г. вариант, в котором был найден баланс интересов национальной безопасности страны и американского бизнеса, и вариант палаты представителей, в целом предусматривающий ужесточение системы экспортного контроля. Регулирование экспорта в США продолжает осуществляться на основании исполнительного указа президента, позволяющего пользоваться положениями утратившего силу Закона 1979г.

Вопросам экспортного контроля будет уделяться повышенное внимание и в 2003г. В первые дни работы 108 сессии конгресса в палате представителей была внесена новая версия законопроекта. В начале марта 2003г. ряд представителей консервативной части сената обратился к помощнику президента по национальной безопасности К. Райсу с призывом подготовить новый проект закона о регулировании экспорта, который был бы направлен на укрепление безопасности страны. В письме подвергнут критике одобренный сенатом прошлой сессии законопроект, который предусматривал неоправданное ослабление ограничений на экспорт американских технологий и отдавал приоритет в вопросах экспортного контроля мннторгу США, названному ими слабым звеном системы регулирования экспорта. Сенаторы полагают, что определяющую роль в процессе выдачи экспортных лицензий должны играть федеральные агентства, отвечающие за национальную безопасность (минобороны, госдеп, минэнергетики, министерство нацбезопасности, ЦРУ), имеющие в своем штате экспертов, которые могут правильно оценить возможности использования оборудования двойного назначения.

Авторы письма предлагают создать новый консультационный подкомитет по терроризму, возглавляемый министерством нацбезопасности. В его функции должны входить рассмотрение заявок

на лицензии и выработка политики в отношении товаров, представляющих интерес для террористов. Предлагается создать комитет, возглавляемый разведывательными организациями, который будет проводить проверку иностранцев, планирующих трудоустроиться в госучреждения или частные организации, выполняющие госзаказы. Сенаторы считают необходимым рассматривать как экспорт любую передачу или раскрытие технологий иностранцам на территории США.

Одновременно с разработкой внутрисовременных мер по вопросам экспортного контроля США продвигали и инициативы по созданию более эффективных многосторонних режимов в данной области, способные серьезным образом повлиять на экспортные возможности многих стран. администрацией США неоднократно озвучивались две наиболее значительные инициативы. Первая касается необходимости распространения на все многосторонние режимы экспортного контроля требования об использовании «процедуры формального уведомления при отказе в выдаче экспортных лицензий». Данная процедура позволит проводить между странами-участницами соответствующего режима двусторонние консультации, предшествующие экспорту какого-либо «чувствительного» товара с территории одной из них в ситуации, когда другая уже отказала в выдаче экспортной лицензии применительно к схожему товару. Другая продвигаемая инициатива сводится к включению в многосторонние режимы вида экспортного контроля, основанного на установлении конечного использования или конечного пользователя определенного товара. В соответствии с этим видом контроля выдача экспортных лицензий на конкретный товар зависит от известного или предполагаемого способа конечного использования или конечного пользователя данного товара, нежели от его наличия в перечнях контролируемых товаров.

Американцы продвигают идею о подготовке в рамках Вассенаарских соглашений списка товаров, контролируемых по соображениям борьбы с терроризмом. США уже достигли договоренности о контроле по таким соображениям беспилотных самолетов и муляжей гражданской авиатехники, представляющих интерес для террористов.

Господдержка экспорта

В США уделяется внимание поддержке экспортеров и расширению экспорта товаров, производимых национальной промышленностью. Рост экспорта, особенно машинотехнической продукции, рассматривается как один из основных факторов экономического развития, повышения конкурентоспособности американских товаров, завоевания новых рынков сбыта и увеличения занятости населения. В течение последних 10 лет экспорт обеспечивал 25% экономического роста и гарантировал занятость 12 млн.чел. трудоспособного населения страны.

Доклад «Национальная экспортная стратегия». В США создана эффективная система поддержки экспорта, основанная на комплексе мер стимулирования активности национальных экспортеров организационными, финансовыми, юридическими, информационными и другими средствами. В соответствии с разделом II Закона о поощрении американского экспорта 1992г. координацию фе-

деральных программ поддержки экспорта в США осуществляет Межведомственный координационный комитет в составе представителей 20 федеральных министерств и ведомств. Одной из задач Комитета является разработка и периодическое обновление представляемого ежегодно конгрессу США названного доклада.

Стратегия администрации Дж.Буша в отношении расширения американского экспорта нашла отражение в подготовленном в 2002г. докладе, в котором предусматривается разработка системы федеральных программ для обеспечения поддержки как крупных, так средних и малых американских компаний-производителей экспортных товаров. Основное содержание данной экспортной стратегии сводится к тому, чтобы обеспечить американских производителей необходимой поддержкой для получения «многомиллиардных прибылей путем более эффективного использования потенциальных возможностей роста мировой торговли».

На передний план в новой стратегии выдвигается несколько крупных задач. Основной из них является усиление господдержки национальных экспортеров в получении и реализации крупных контрактов за рубежом. Для решения этой задачи предусматривается обеспечение благоприятных конкурентных условий американским компаниям для участия в указанных проектах и их «агрессивная» поддержка со стороны соответствующих правительственных ведомств США. Поддержка включает такие, далеко не рыночные рычаги, как связанная американская экономическая помощь и политическое давление.

Кредиты Эксимбанка. Восемь федеральных министерств и ведомств оказывают финансовую поддержку экспортерам и инвесторам США. К ним относятся: минторг, минсельхоз, минтранс, минэнерго, Эксимбанк, администрация по делам малого бизнеса, Агентство по торговле и развитию, ОПИК. Общая численность персонала, занятого вопросами поддержки экспорта в США, составляет 3,4 тыс.чел. В минторге в сфере, связанной с вопросами поддержки экспорта занято 1,8 тыс. служащих, в Эксимбанке – 400, минсельхозе – 400, ОПИК – 200, Агентстве международного развития – 90, администрации по делам малого бизнеса – 40, Госдепе – 250.

Совокупные расходы перечисленных ведомств на цели поощрения экспорта составили в 2002г. 2,6 млрд.долл. (на 20% больше чем в 2001г.), из которых 90% выделенных федеральных бюджетных средств приходится на деятельность трех ведомств: минсельхоза (1,3 млрд.долл.), Эксимбанка (0,7 млрд.долл.) и минторга (0,3 млрд.долл.). Из всех перечисленных ведомств, занятых поддержкой экспорта, только ОПИК получает ежегодную прибыль от своих операций и не имеет потребности в бюджетном финансировании.

Поддержка в форме субсидий предоставляется минторгом для проведения выставочно-ярмарочной деятельности, осуществляемой американскими центрами международной торговли и центрами содействия экспорту совместно с торговыми палатами и внешнеторговыми ассоциациями. Агентство по торговле и развитию предоставляет гранты американским компаниям на разработку ТЭО по инвестиционным проектам в развивающихся странах и странах с «переходными эконо-

миками». Эксимбанк США оказывает поддержку американским экспортерам, которые понесли потери в связи с использованием экспортных субсидий торговыми партнерами США с целью «выравнивания» условий конкуренции.

Эксимбанк выдает краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредитные гарантии на покрытие расходов, связанных с производством товаров для экспорта или их поставками оборудованием для реализации инвестиционных проектов в зарубежных странах. Наибольшее предпочтение отдается проектам, реализуемым в таких сферах как энергетика, телекоммуникации, авиакосмическая промышленность и транспорт.

Корпорация зарубежных частных инвестиций производит страхование американских экспортеров и инвесторов от политических рисков, а также осуществляет их долгосрочное кредитование или дает гарантии по кредитам частных комбанков в 140 странах. ОПИК выдает среднесрочные и долгосрочные (5-15 лет) кредиты и кредитные гарантии для финансирования расходов, связанных с инвестициями в развивающихся странах.

Минсельхоз и администрация по делам малого бизнеса предоставляют кредитные гарантии экспортерам зерна, мяса и других сельскохозяйственных и пищевых товаров. Администрация по делам малого бизнеса выдает их малым предприятиям на сумму не свыше 830 тыс.долл. по каждому отдельному проекту, а Эксимбанк – выдает кредиты в основном средним и крупным предприятиям в размерах, значительно превышающих этот лимит. Гарантии минсельхоза предоставляются в связи с экспортом сельскохозяйственной продукции на срок до 3 лет и, в отдельных случаях, – до 10 лет. Эксимбанк также участвует в финансировании экспорта сельхозпродукции, но на срок не свыше 1г.

Кредитные гарантии минтранса предоставляются на срок до 25 лет. Эти гарантии имеют целью поощрение строительства на американских судах верфях судов на экспорт. Эксимбанк предоставляет на аналогичные цели гарантии до 8,5 лет.

Практикуется соединение усилий Эксимбанка, ОПИК и Агентства по торговле и развитию для финансирования различных этапов одного проекта. Агентство по торговле и развитию может предоставить грант на подготовку ТЭО, тогда как ОПИК – страхование от политических рисков по инвестициям, а Эксимбанк – профинансировать экспорт американских машин и оборудования, связанный с реализацией данного инвестиционного проекта.

Информационное обеспечение. В минторге в вопросах поддержки экспорта важнейшая роль отводится Администрации по международной торговле (АМТ). В ее задачи входит разработка конкретных мероприятий, направленных на реализацию Национальной экспортной стратегии. В составе АМТ действует Американская коммерческая служба, которая занимается защитой интересов американских экспортеров в зарубежных странах, организацией выставок и ярмарок, информационным обеспечением и консультированием экспортеров и инвесторов, организацией и финансированием их деловых поездок за рубеж. На организацию этих мероприятий выделяется 60% всех средств, предназначенных для минторга.

Значительное внимание уделяется в США информационному обеспечению поддержки экспортной деятельности. В минторге действует Центр информации по торговле. В составе данного Центра действует Служба деловой информации по России и СНГ – «Бизнес». В России действуют 13 Американских деловых центров, из которых 5 финансируется непосредственно из бюджета минторга.

Агентством международного развития США на бюджетные средства создан банк данных по международной торговле, администраторами и пользователями которого являются федеральные министерства и ведомства и 4000 американских компаний. Информацию для банка данных поставляют министерства торговли, энергетики, транспорта, сельского хозяйства, госдеп, а также Эксимбанк, ОПИК, Администрация по делам малого бизнеса, Агентство по торговле и развитию и Агентство международного развития. Пользователи системы для американских клиентов бесплатные. Система обеспечивает возможность подбора торговых партнеров из 50 стран.

Семь федеральных министерств и ведомств США (минторг, госдеп, минсельхоз, Эксимбанк, ОПИК, Агентство международного развития и Агентство по торговле и развитию) имеют своих представителей за рубежом. Наибольшее их число содержит минторг – 700 сотрудников в 70 странах. В Бразилии, Индонезии, Китае и ЮАР открыты Коммерческие центры США. Минсельхоз имеет за границей 240 сотрудников (в 60 представительствах), занимающихся вопросами поддержки экспорта. Госдепартамент содержит в составе своего загранаппарата 200 чел. (в составе 96 посольств и 36 консульств), занимающихся этими же вопросами. Совокупные расходы упомянутых ведомств, связанные с финансированием работы этой части загранаппарата, оцениваются в 175 млн.долл.

В вопросах поддержки экспорта администрация проводит политику, направленную на наиболее полное использование возможностей передовых отраслей национальной экономики. Особое внимание уделяется расширению доступа качественных американских товаров на емкие развивающиеся рынки таких стран, как Китай, Индия, Аргентина, Бразилия, Мексика, Турция, Южная Корея, ЮАР, государств Центральной и Восточной Европы. В последнее время повысился интерес к сотрудничеству с Россией и странами СНГ. Их рассматривают как основные рынки для товаров и услуг, производимых в таких секторах экономики США, как электроэнергетика, авиастроение, автомобилестроение, производство сельхозтехники и дорожных машин, телекомоборудование, информационные технологии, программное обеспечение и вычислительная техника, фармацевтика и здравоохранение, финансы и аудит, охрана окружающей среды.

Ключевые отрасли промышленности США характеризуются высокой степенью диверсификации и активным участием американских компаний в процессах международной кооперации. Одним из наглядных примеров влияния процессов глобализации мирового рынка на концентрацию производства и углубление международной кооперации является развитие автопрома. Крупнейшей транснациональной компании «Дженерал Моторс», основанной в 1908г., наряду с традиционно

американскими брендами легковых автомобилей полностью, либо частично, принадлежат многие иностранные модели, такие как: «Сааб», «Холден», «Опель», «Воксхолл», «Исудзу», «Субару», «Фиат» и «Дэу Моторс». Численность рабочих компании на заводах по выпуску этих марок в 30 странах превышает 350 тыс.чел. Предприятия компании «Форд» расположены в десятках стран, включая Россию. На них помимо автомобилей марки «Форд» производятся модели «Астон Мартин», «Ягуар», «Вольво», «Лэнд Ровер» и «Мазда».

30% всего объема промпроизводства США основывается на **международной кооперации** с зарубежными странами. Наиболее значительная роль в кооперационном сотрудничестве с Соединенными Штатами принадлежит Китаю, Мексике, Японии, Филиппинам, Канаде, Германии, Австрии и другим странам ЕС. Среди отраслей промышленности США, в наибольшей степени участвующих в процессах международной интеграции и кооперации, помимо автопрома, следует выделить космос, легпром, промышленную и бытовую электронику и машиностроение.

Внешнеэкономическая политика

Все наиболее важные инициативы, предпринятые администрацией в 2002г. на этом направлении, органично вписывались в программную внешнеэкономическую идеологию республиканцев, нацеленную на открытие новых рынков для американских товаров в условиях либерализации мировой торговли и создание благоприятных условий для деятельности национального бизнеса как за рубежом, так и внутри страны.

Проблемы с ЕС. Главной характерной чертой 2002г. (предг. был посвящен выработке принципиальной стратегии и основательной перегруппировке сил на внешнеэкономическом направлении) можно считать переход администрации Дж.Буша к более решительным и масштабным действиям во внешнеэкономической области. В отличие от инициатив 2001г., нашедших понимание и поддержку у большей части торговых партнеров США и внутри страны, наиболее значительные шаги в 2002г. были критически восприняты многими их торговыми партнерами и заметно осложнили торгово-политическую обстановку как в самих США, так и в мировой торговле. Особо негативную реакцию вызвали введенные ограничения на импорт стали, некоторых видов одежды из стран Карибского бассейна и Центральной Америки, повышение тарифов на ввоз леса из Канады, входящей в НАФТА, принятие нового закона о поддержке сельского хозяйства, предусматривающего крупные субсидии американскому с/х сектору.

Подобные меры были предприняты на фоне значительных трудностей, испытываемых глобальной торговой системой в условиях продолжающихся серьезных торговых споров между США и их партнерами по трансатлантической торговле. **США и ЕС не удалось завершить давний спор по вопросу импорта американской говядины**, сохранялся введенный ЕС мораторий на импорт из США продукции, произведенной с применением биотехнологий. Особую остроту торговым отношениям между США и ЕС придало **принятое в 2002г. решение ВТО о неправомерности применения американцами системы налоговых освобождений для своих**

экспортных корпораций. В итоге европейцы получили право на принятие ответных мер в отношении импорта США в 4 млрд.долл. в год.

В самих США, несмотря на определенный разброс мнений и критику, проводившийся в 2002г. внешнеэкономический курс Белого дома оценивается республиканцами и их сторонниками позитивно, а его действия в этой сфере считаются успешными с точки зрения национальных интересов страны. Все инициативы были вполне предсказуемы, подчинялись внутренней логике и базировались на испытанной временем стратегии. В поисках выхода из сохраняющегося сложного экономического положения республиканская Администрация оказалась перед лицом трудного выбора. Основная сложность состояла в необходимости выработки и принятия мер по развитию американской внешней торговли, в первую очередь экспорта, обеспечивающего 25% экономического роста страны, и мер по защите интересов собственных производителей, наиболее затронутых либерализацией мировой торговли (сталелитейная, текстильная, с/х, химическая отрасли).

Полномочия по развитию внешней торговли. Администрация предприняла энергичные шаги по оживлению торговой политики США, сделав упор на уже ставшую традиционной в послевоенный период «двуединую» внешнеэкономическую стратегию, т.е. предполагавшую достижение ряда целей как на международном уровне, так и внутри страны.

В конкретном плане эта стратегия была направлена на запуск переговоров по заключению новых масштабных торговых соглашений и одновременное проведение через конгресс законодательства о предоставлении президенту США ПРВТ, предусматривающих, что конгресс должен одобрять или отклонять заключаемые торговые соглашения с другими странами без внесения в них поправок. По замыслу администрации, заключение соглашений на многостороннем, региональном и двустороннем уровнях должно придать дополнительный импульс процессу либерализации в международной торговле и формированию современных правил ее ведения, а также открытию новых мировых рынков. Принятие же законодательства о ПРВТ должно было стать выражением консенсуса ведущих политических сил и представителей деловых кругов страны по основным внешнеэкономическим вопросам и тем самым обеспечить необходимую поддержку реализации указанного замысла в самих США.

Администрации, судя по итогам 2001-02гг., удалось добиться успеха по обоим направлениям избранной стратегии. В нояб. 2001г. в Дохе запущен новый раунд многосторонних переговоров в рамках ВТО, активизировался переговорный процесс по созданию Американской зоны свободной торговли. Готовы к подписанию двусторонние соглашения о свободной торговле с Чили и Сингапуром. Предусматриваются или уже ведутся переговоры по заключению подобных соглашений с группами государств Центральной Америки и Юга Африки, а также Австралией, Новой Зеландией, Марокко. Подобный разворот на внешнеэкономическом направлении открывает, как полагают в США, путь к расширению сферы свободной торговли в мире, подтверждают на деле их приверженность принципам рыночной экономики и поз-

воляет «овладеть глобальной инициативой в мировой торговле».

Принятие летом 2002г. после восьмилетнего перерыва законодательства, предусматривающего предоставление президенту ПРВТ, являлось практически решающим условием успешной реализации стратегического плана администрации по стимулированию развития мировой торговли. Однако необходимость получения голосов для поддержки законодательства по ПРВТ конгрессменов, представляющих интересы сталелитейной и текстильной отраслей, а также агробизнеса, как отмечается в ряде аналитических источников, вынудила Белый дом пойти им на определенные уступки. «Политэкономия в торговой политике возобладала, обусловив все эти отклонения от либерального подхода». С точки зрения такой логики инициативы нынешней администрации по защите внутреннего рынка, хотя и носили протекционистский характер, но и способствовали возрождению эффективной американской торговой политики.

Администрация Дж.Буша добавила несколько собственных новаций к традиционной внешнеэкономической стратегии. Одна из них заключалась в синхронизации проведения торговых переговоров на многостороннем, региональном и двустороннем уровнях. Предполагалось, что такой подход «генерирует» давление на страны, не участвующие в конкретных переговорах, и ведет к появлению «конкуренции в либерализации торговли». Ожидается что соглашение о свободной торговле с группой стран Центральной Америки явится стимулом для Меркосур заключить подобное соглашение с США.

Договор с Меркосур мог бы повлиять в сторону смягчения на позицию ЕС в отношении снижения барьеров в мировой торговле. Помимо завоевания новых рынков для американских товаров, активизация переговорного процесса по заключению соглашений о свободной торговле направлена также на усиление переговорных позиций США на многосторонних и региональных переговорах путем оказания давления на потенциальных партнеров по соглашениям о свободной торговле в целях обеспечения достижения устраивающих американскую сторону компромиссов. Именно таким образом США рассчитывают усилить свои позиции на переговорах в рамках ВТО. Как следует из слов отдельных конгрессменов, США, когда это потребует (при противодействии со стороны ЕС и Японии реализации американских инициатив в переговорах по доступу на рынок сельхозпродукции), могут воспользоваться поддержкой своих партнеров по соглашениям о свободной торговле, некоторые из которых уже готовы двигаться в нужном для США направлении. Не исключается также использование США, в случае замедления переговорного процесса в ВТО, соглашений о свободной торговле в качестве своего рода альтернативного механизма для дальнейшей либерализации мировой торговли.

Другим новым и значительным моментом в подходах администрации явилась готовность обсуждать за столом переговоров многие «политически чувствительные» для США торгово-экономические проблемы, в т.ч. высокие пошлины на текстиль, одежду, другие промтовары и сельхозпродукцию, а также вопросы, связанные с квотами, субсидиями, антидемпинговыми и компенса-

онными пошлинами. Многие представители экономической команды Дж.Буша и специалисты приходят к пониманию, что такой подход позволяет торговым партнерам США более успешно преодолевать внутреннюю оппозицию в собственных странах в отношении либерализации торговли в целом, а также по конкретным вопросам, поднимаемым американской стороной, таким как снижение импортных тарифов, либерализация агробизнеса и сектора услуг, соблюдение правил мировой торговли. Принципиально значимым в этом контексте стало исключение поправки Дейтона-Крэга, предусматривавшей выведение из повестки дня международных торговых переговоров вопроса о применении Соединенными Штатами антидемпинговых и компенсационных пошлин, при обсуждении в сенате законопроекта о торговле весной 2002г.

Известные протекционистские меры со стороны американской администрации в русле их «двуединой» внешнеэкономической стратегии значительно осложнили и без того непростую торговую-политическую обстановку как в самих США, так и в международной торговле. Ситуация несколько стабилизировалась после предпринятых Соединенными Штатами во II пол. 2002г. шагов по расширению и либерализации мировой торговли, внесших определенный разлад среди противников протекционистских решений администрации и не позволивших им консолидироваться для принятия согласованных ответных мер. Сползание к возможным масштабным торговым конфликтам и торговым войнам было, хотя бы на время, остановлено. США удалось подтвердить свой авторитет как лидера либерализации мировой торговли и оживить данный процесс. Влияние на улучшение обстановки оказало также предоставление американской стороной летом 2002г. для иностранных экспортеров исключений из-под действия введенных в марте ограничений на импорт в США ряда **сталепродуктов (727 видов, объем поставок – 3,1 млн.т.)**.

Широкое использование американцами в отношениях со многими странами, в первую очередь развивающимися, практики предоставления различных торговых преференций и льгот, являющейся одновременно и рычагом косвенного воздействия на торговую политику таких стран, также способствовало сглаживанию возникших осложнений. Принятый в 2002г. закон о торговле, помимо положений по ПРВТ, предусматривал продление действия закона о торговых преференциях для Андской группы стран и возобновление действия Генеральной системы преференций. Немаловажную роль в этом плане играл внушительный экономический и политический потенциал США, а также существенная зависимость от американского рынка экономики не только развивающихся, но и многих индустриально развитых стран (Японии и Германии), для которых он продолжают оставаться крупнейшим рынком сбыта производимых в этих странах товаров.

Глобализация

Наиболее значительные моменты внешнеэкономической политики США в их тесной взаимозавязке с внутренними экономическими задачами вошли в «план торговой повестки дня», озвученный Торговым представителем Р.Зелликом в окт. 2002г., в т.ч.:

– *открытие новых рынков* и создание возможностей для расширения бизнеса, в т.ч. путем заключения соглашений о свободной торговле с Чили и Сингапуром;

– обеспечение безопасности и содействие углублению деловых связей, в частности, продвижение переговоров по заключению соглашений о свободной торговле с такими важными для США партнерами, как Марокко и Австралия;

– обеспечение экономического развития и демократии посредством экономического сотрудничества на основе соглашений о свободной торговле с Южно-Африканским таможенным союзом, странами Центральной Америки, а в последующем и с др. странами;

– поддержка роста благосостояния и экономической безопасности стран Западного полушария путем создания Американской зоны свободной торговли к 2005г., при одновременном проведении курса на предоставление торговых преференций и заключение торговых соглашений с субрегиональными группировками и отдельными странами;

– открытие внешних рынков для американских фермеров путем установления новых и более справедливых правил, предусматривающих снижение барьеров в мировой торговле сельхозпродукцией, устранение экспортных субсидий и радикальное снижение субсидий, «искажающих» производство и ценообразование;

– создание более высокооплачиваемых рабочих мест для американских рабочих, в т.ч. с помощью мер по снижению барьеров для торговли готовой продукцией; существенная либерализация мировой торговли услугами;

– стимулирование инновационной и созидательной деятельности посредством совершенствования правил защиты прав интеллектуальной собственности в сфере технологических инноваций и улучшения правоприменительной практики, а также оказание содействия развивающимся странам в этих вопросах;

– «агрессивное» обеспечение соблюдения американских, международных и специальных торговых правил в соответствии с обязательствами администрации перед американскими рабочими и бизнесменами;

– реформирование ВТО и расширение числа членов этой организации путем увеличения транспарентности ее деятельности, создания условий для полноценного участия в ее работе развивающихся стран, приема новых государств, особенно России.

Конкретные задачи, связанные с расширением американского экспорта, нашли свое наиболее концентрированное отражение в выработанной в 2002г. новой экспортной стратегии США. Ее основное содержание сводится к тому, чтобы обеспечить американский бизнес необходимым инструментарием для получения «многомиллиардных прибылей путем более эффективного использования потенциальных возможностей в результате роста мировой торговли в обозримой перспективе».

Федеральные программы «мирового уровня» обеспечивают господдержку как крупным, так и малым и средним американским компаниям, экспортирующим свою продукцию или капиталы на мировые рынки, с целью укрепления их конкурентных позиций. На передний план выдвинуты такие задачи,

как усиление господдержки наэкспортерам в получении и реализации крупных контрактов за рубежом, повышение уровня содействия им со стороны государства наэкспортерам путем предоставления информационных и финансовых услуг, а также улучшение доступа частных компаний, в первую очередь малых и средних, к таким услугам. В качестве ведущих географических направлений торговой политики выделены Западное полушарие, Евросоюз, Тихоокеанский регион, Африка, а также Япония, Китай, Индия.

США активно использовали авторитетные международные и региональные экономические организации, включая ВТО, АТЭС, НАФТА, для продвижения и защиты интересов американского бизнеса в области внешнеэкономических отношений. С позиций США в рамках этих организаций сохраняли свою актуальность такие задачи, как борьба с коррупцией, отмыванием денег, недобросовестная деловая практика в международных экономических отношениях. Продвижение международного сотрудничества в вопросах торговли сельхозпродукцией, произведенной с использованием биотехнологий, защита американских прав интеллектуальной собственности и борьба с производством пиратской продукции. Особое звучание приобрела тема перекрытия каналов поступления финсредств террористическим организациям в рамках нового глобального направления, нацеленного на борьбу с международным терроризмом.

Активные шаги были предприняты США в ходе запущенного в Дохе нового раунда международных торговых переговоров. В конце июля переговорной группе по торговле сельхозпродукцией в рамках ВТО было предложено рассмотреть вопрос сокращения прямых экспортных субсидий в течение 5 лет. В начале дек. 2002г. в рамках переговоров по доступу на рынки США выступили с инициативой по снижению всех видов тарифов на промышленные и потребительские товары. Во II пол. 2002г. американской стороной были представлены пакет предложений по либерализации торговли услугами, предложения по увеличению транспарентности процесса урегулирования споров в рамках ВТО и усилению применения законодательства по преодолению несправедливой торговой практики.

Озвучиваются однако опасения, что традиционная внешнеэкономическая стратегия на этот раз может не сработать. Непосредственная угроза осуществляемому курсу проистекает от активного применения США антидемпингового законодательства и закона о поддержке фермеров, вызывающих главный огонь критики зарубежных партнеров. Сторонники курса администрации однако утверждают, что эти трудности, по мере разворачивания переговорного процесса в ВТО, могли бы быть преодолены путем творческого применения наработанных приемов. Вопрос о применении США антидемпингового законодательства мог бы быть включен в повестку дня текущих переговоров в увязке с такими затрагивающими интересы США проблемами как экспортное субсидирование и отсутствие транспарентности в антидемпинговой практике их многих торговых партнеров.

Определенные осложнения в международной торговле, вызванные появлением нового закона о поддержке агросектора США, можно было бы

«конвертировать» в новую возможность для американской торговли и экономики в целом. Эта линия уже просматривается в последних «агрессивных» предложениях Белого дома в рамках нового раунда переговоров в рамках ВТО, предусматривающих не только значительное снижение тарифов в торговле сельхозпродукцией, но и поэтапное прекращение предоставления любых экспортных субсидий и резкое снижение всех видов государственной поддержки бизнеса в странах-участницах переговорного процесса, включая США.

Утверждается, что данный закон, обеспечивая серьезные преимущества, для американских фермеров, объективно усиливает заинтересованность других стран в переговорах с США по этой проблематике с целью пересмотра подобных действий. Такая заинтересованность могла бы быть использована США для продвижения своих позиций в ходе переговоров по с/х вопросам, исходя из готовности сократить субсидии отечественному аграрному сектору как составной части многосторонней сделки. Даже закон о поддержке фермеров при гибкой переговорной тактике может быть использован для улучшения перспектив успешного завершения переговоров в рамках нового переговорного раунда. Подобный подход к решению проблемных вопросов обеспечил бы для США «всеобъемлющий» результат в продвижении своих ключевых целей в мировой торговле.

Позиции администрации в конгрессе, даже после ноябрьских выборов 2002г. укрепились незначительно, и проведение через него крупных экономических значимых решений будет непростым. Как признают республиканцы и их идеологические единомышленники, задачи на внешнеэкономическом направлении усложнились. Ввиду возросшего числа государств-участников многосторонних и даже региональных переговоров и расширения диапазона обсуждаемых вопросов становится все труднее выходить на согласованные позиции и решения. Приходится также считаться с тем фактом, что организованная группа развивающихся стран и ЕС могут сейчас заблокировать любое не устраивающее их решение. Окончание холодной войны ликвидировало фактор консолидации «свободного мира» перед лицом общей угрозы, который удерживал крупнейшие торговые державы от развязывания торговых споров и войн в интересах сохранения стабильности их общих экономических и политических объединений и систем.

Сложная экономическая ситуация в США, высокий уровень безработицы, продолжающееся в течение последних лет падение объемов американского экспорта и рост торгового дефицита до рекордного за всю историю страны уровня вынуждают администрацию продолжать взятый курс в области внешнеэкономических отношений. А возросшая в последний период **зависимость экономики от роста торговли**, доля которой в экономике увеличилась в 3 раза, делают такой подход еще более актуальным. Дальнейшая активизация усилий администрации по расширению мировой торговли и ее дальнейшей либерализации, согласно многим прогнозам, останется в обозримом будущем ключевым императивом американской торговой политики. Первые же самые трудные задачи, как считают республиканцы, решены – состоялся запуск нового раунда переговоров в ВТО, а прези-

дент вновь получил ПРВТ. Включение в новое торговое законодательство, помимо ПРВТ, положений, предусматривающих значительное усиление социальной защищенности американских рабочих от негативных последствий либерализации торговли, включает в себе предпосылки «фундаментальной трансформации» американской политики и позиции части американского общества в отношении глобализации.

АТЭС

Защита интересов американского бизнеса. США широко используют авторитетные региональные экономические образования для продвижения в области внешнеэкономических отношений. С позиций США в рамках этих организаций на данном этапе на первый план выдвигаются такие задачи, как борьба с коррупцией, отмыванием денег и недобросовестной деловой практикой в международных экономических отношениях, продвижение международного сотрудничества в вопросах торговли сельхозпродукцией, произведенной с использованием биотехнологий, защита американских прав интеллектуальной собственности и борьба с производством пиратской продукции. Особое звучание по инициативе США приобрела тема перекрытия каналов поступления финансовых средств террористическим организациям в рамках нового глобального направления, нацеленного на борьбу с международным терроризмом.

Одним из самых крупных региональных экономических образований, в деятельности которого принимают активное участие США, является Форум азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) – межправительственная организация, объединяющая 21 государство региона с населением 2,5 млрд.чел. и совокупным ВВП в 19 трлн.долл. **На государства-члены АТЭС приходится 47% мирового объема торговли.** Страны АТЭС обладают разветвленной транспортной инфраструктурой; на их территории располагаются 21 портовый терминал и 23 аэропорта, входящих в число крупнейших в мире.

АТЭС была создана в 1989г. по предложению Австралии с целью развития экономического сотрудничества в бассейне Тихого океана. АТЭС формально имеет консультативный статус, однако в рамках его рабочих органов определяются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества.

Деятельность АТЭС направлена на достижение провозглашенной данным форумом цели: создание условий для свободного ведения торговли и осуществления инвестиций в данном регионе к 2010г. для промышленно развитых государств и к 2020г. для развивающихся государств. В рамках АТЭС определены три области, имеющие решающее значение для достижения поставленной цели: либерализация торговли и инвестиций; упрощение ведения предпринимательства; экономическое и техническое сотрудничество.

США традиционно придают большое значение деятельности АТЭС, исходя из того, что это – одно из главных экономических образований в мире, на которое приходится 44% мирового объема экономики и около двух третей внешней торговли

США. Четыре главных торговых партнера США (Канада, Мексика, Япония, Китай) являются участниками форума, еще три страны-участницы входят в число первых 10, а всего среди первых 20 партнеров США — 11 государств-членов АТЭС. С 1994г. экспорт США в страны АТЭС увеличился на 37%, а товарооборот с ними достиг в 2002г. 1,2 трлн.долл., что составляет 2/3 внешней торговли США, в т.ч. более половины всего американского экспорта. В США считают, что АТЭС является важнейшей региональной экономической группировкой для продвижения принципов свободной торговли и практического экономического сотрудничества.

Позиция США в отношении деятельности АТЭС исходит из растущего значения азиатско-тихоокеанского региона для американской и мировой экономики. В этой связи подходы американской администрации к работе в АТЭС строятся исходя из возможности обсуждения на проводимых в его рамках мероприятий широкого диапазона актуальных для США тем и вопросов, а также с учетом важности продвижения предложений, которые американцы в дальнейшем предполагают вынести на переговоры глобального уровня (например, в рамках раундов ВТО) или субрегионального уровня.

Особая важность придается США участию в мероприятиях АТЭС и на министерские встречи направляются первые лица. В этом США видят для себя большие возможности и стремятся использовать данный форум в своих интересах, в частности, для обеспечения более благоприятных условий для американского экспорта и инвестиций в страны региона. Проводимые в рамках АТЭС мероприятия достаточно активно используются не только для обсуждения различных актуальных для США вопросов и тем, но и для продвижения предложений, которые они в дальнейшем предполагают вынести на переговоры глобального уровня (в рамках ВТО). США проводят такую линию для того, чтобы заручиться поддержкой своих инициатив со стороны стран-участниц АТЭС и предвосхитить в известной степени возможную реакцию на американские инициативы при их дальнейшем обсуждении на многостороннем уровне. Указанные мероприятия рассматриваются также как еще одна возможность расширения делового взаимодействия между представителями бизнеса стран-участниц.

США уделяют особое внимание осуществлению совместных действий по поддержке начавшегося постепенного экономического подъема в странах региона и в мировой экономике в целом и обеспечению более устойчивых и высоких темпов экономического роста. Американцы проводят уже известную мысль о том, что в этом процессе должны участвовать не только США, но и другие страны с сильными экономиками, в т.ч., Япония, Канада, Южная Корея. В основе такого подхода находится получившая распространение точка зрения об имеющем сейчас место объективном процессе «уравнивания» экономических и инвестиционных возможностей США и ряда других стран Европы и, особенно, Азии. Американцы поднимают вопрос о необходимости проведения странами региона внутренних экономических и структурных реформ, делая при этом упор на важность выполнения разработанных по линии междуна-

родных финансовых организаций соответствующих программ.

США в рамках АТЭС акцентируют также внимание на необходимость дальнейшей либерализации международной торговли, имея в виду улучшение доступа на рынки, расширение торговли в секторах сельхозпродукции, услуг, передовых технологий, снижение тарифов на промышленные товары, увеличение прозрачности и повышение уровня корпоративного управления экономик стран-членов.

Важное место отводится выработке единой позиции относительно содействия успешному осуществлению запущенного в нояб. 2001г. в Дохе нового раунда переговоров в рамках ВТО и его успешного завершения в согласованные сроки — к 1 янв. 2005г. В ходе форумов АТЭС американцы уделяют внимание тематике, рассматриваемой в рамках указанных переговоров, в т.ч. таким вопросам, как доступ на рынки, торговля сельхозпродукцией, правила торговли, инвестиции, конкуренция, меры либерализации торговли и транспарентность при осуществлении госзакупок. Они стараются мобилизовать поддержку со стороны партнеров по АТЭС своих недавних инициатив по сокращению госсубсидий с/х сектору во всех странах, в первую очередь, ЕС и Японии, до 5% от общего объема сельскохозяйственного производства конкретной страны, а также по снижению тарифов на сельхозпродукцию с нынешнего среднего уровня в 62% до 15%.

Преимущества новой экономики. США также продолжают продвигать идею об усилении сотрудничества в вопросе сокращения разрыва в уровнях развития стран-участниц АТЭС и реализации в регионе. США заявляют о важности выработки современных единых подходов в вопросах либерализации торговли услугами, снижения торговых барьеров и защиты прав интеллектуальной собственности, тесно связанных с функционированием новой экономики. США выступают за более широкое использование преимуществ информационных технологий в экономике других стран, позволяющих обеспечить существенное повышение производительности труда, что характерно для американской экономики и является одним из важнейших факторов ее достаточно быстрого выхода из последней рецессии. Американцы продолжают заявлять о своей готовности содействовать усилиям, направленным на внедрение принципов новой экономики в экономику стран-участниц и помогать менее развитым странам в создании собственного потенциала, позволяющего получать преимущества от развития информационных технологий.

США обсуждают в рамках АТЭС вопросы электронной торговли, в которой они по-прежнему занимают лидирующие позиции в мире и стремятся к их сохранению. Они рассматривают эту сферу как неотъемлемую часть новой экономики и придерживаются позиции необходимости продолжения действия моратория на налогообложение в ней, стремясь доказать, что это отвечает интересам всех стран, прежде всего с точки зрения расширения возможностей выхода малого бизнеса на мировые рынки. Ими может быть озвучена также проблематика расширения участия компаний малого бизнеса в развитии электронной торговли, в т.ч., в рамках АТЭС.

На состоявшемся в окт. 2002г. в Лос-Кабосе (Мексика) X ежегодном форуме АТЭС второй год подряд в центре внимания оказались вопросы борьбы с терроризмом, а экономическая составляющая его повестки дня отошла на второй план. В ходе этого форума обсуждались такие вопросы как совместные меры по усилению безопасности при международных перевозках, усиление пограничного и таможенного контроля, мониторинг деятельности благотворительных организаций и различных финансовых структур, подозреваемых в финансировании экстремистских и террористических организаций, снижение уровня сельскохозяйственных субсидий и торговых тарифов. Основные инициативы, одобренные и принятые на форуме АТЭС, были подготовлены США и оценивались по завершении его работы как значительный успех их внешней политики и новое свидетельство мирового лидерства. Одним из важных результатов данной встречи явилась также поддержка со стороны стран-членов АТЭС новому раунду международных торговых переговоров и скорейшему присоединению к ВТО России и Вьетнама, выраженная в итоговой декларации.

Очередная встреча на высшем уровне лидеров государств АТЭС состоится в окт. 2003г. в Бангкоке.

НАФТА

Без пошлин с Канадой и Мексикой. Другой важной для США региональной организацией является НАФТА, получившая свое начало с подписанного в 1988г. американо-канадского соглашения о свободной торговле (вступило в силу с 1 янв. 1989г.), предусматривающего устранение к 1998г. всех ограничений во взаимной торговле. В целях развития сотрудничества в рамках континента в 1992г. между США, Канадой и Мексикой подписано Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), которое вступило в силу 1 янв. 1994г.

Соглашение о создании НАФТА содержит следующие положения, посвященные различным аспектам предпринимательской деятельности в пределах Северной Америки: доступ к рынкам; инвестиции; гарантии; услуги; права интеллектуальной собственности; госзакупки; меры, связанные с соблюдением стандартов; временный въезд для бизнесменов; разрешение споров. В соответствии с Соглашением на протяжении 15 лет с даты его вступления в силу должна произойти отмена торговых барьеров между тремя участниками. В американо-канадской торговле такие барьеры уже устранены, поэтому речь идет лишь о либерализации товарообмена этих стран с Мексикой.

В 1994-2003гг. снижались пошлины во взаимной торговле промышленными и продовольственными товарами. **К 2003г. практически все пошлины между странами-участницами НАФТА были устранены.** Исключение составляют некоторые виды сельхозпродукции, в отношении импорта которых сохраняется действие различных ограничительных мер. В соответствии с НАФТА в США в отношении ряда товаров, ввозимых из Канады и Мексики, предусмотрены «уровни торговых преференций» (Trade Preference Levels), которые по своей сути также являются тарифными квотами (большинство из них прекратили свое действие с 1 янв. 2003г.). Такие меры применяются в США в отношении преимущественно

мексиканских товаров, в то время как канадская продукция пользуется более либеральным режимом ввоза на американский рынок.

Выгоды участников Соглашения от участия в данной региональной организации взаимны и очевидны. США получили открытый доступ для своих высокотехнологичных товаров на мексиканский рынок. Это касается продукции электроники и автопрома. Мексика обязалась смягчить ограничения на участие американских инвесторов в акционерном капитале своих компаний (кроме нефтяных, транспортных и в сфере коммуникаций), а также отменить ограничения на их участие в банках и страховых компаниях. В интересах США в рамках НАФТА были приняты решения в отношении миграции рабочей силы. Была создана трехсторонняя комиссия по установлению общих стандартов, которые выступали бы в роли барьеров, препятствующих притоку дешевой рабочей силы из Мексики. Соглашение предусматривает также меры, направленные на охрану окружающей среды, прежде всего в Мексике, для чего были установлены жесткие экологические стандарты.

Американская зона свободной торговли. Не ограничиваясь участием в существующих региональных экономических организациях, администрация Дж.Буша активно продолжила взятый предыдущей администрацией курс на формирование новых региональных экономических образований, уделяя большое внимание созданию к 2005г. АЗСТ. Крупнейший в мире общий рынок объединит экономики 34 стран западного полушария с населением в 800 млн.чел. и совокупным ВВП в 14 трлн.долл., что должно принести значительные выгоды как США, так и остальным странам-участницам за счет создания дополнительных рабочих мест и новых рыночных возможностей.

Одновременно с проведением переговоров в рамках создания АЗСТ США запустили переговоры по заключению региональных соглашений о свободной торговле с отдельными группами стран: Южноафриканским таможенным союзом, в который входят Южная Африка, Ботсвана, Лесото, Намибия и Свазиленд, и странами Центральной Америки (Коста Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас и Никарагуа).

США намереваются также, используя в качестве основы заключенные соглашения о свободной торговле с Израилем и Иорданией, создать к **2013г. зону свободной торговли на Ближнем Востоке**, охватывающую большинство стран данного региона.

Проводится работа по заключению двусторонних соглашений о свободной торговле с отдельными странами. В мае 2003г. состоялось подписание соглашения с Сингапуром, объявлено о подписании в июне 2003г. аналогичного соглашения с Чили. Объявлено о запуске переговоров по аналогичным соглашениям с Марокко и Австралией и о намерении вступить в переговоры с Бахрейном.

Госвнешторг

Управление внешнеэкономическими связями США является прерогативой федеральных органов власти. Конституция США закрепляет право «регулировать торговлю с иностранными государствами» за конгрессом. На президента и администрацию возложена задача по разработке внешнеэкономической политики и ее осуществлению.

Современная внешнеэкономическая политика США направлена на расширение американского экспорта и защиту внутреннего рынка от недобросовестной иностранной конкуренции.

Министерство торговли является главным правительственным органом, ведающим вопросами регулирования внешнеэкономических связей. В задачи министерства входит участие в разработке торговой политики, поощрение экспорта товаров и услуг, стимулирование инвестиций американских компаний за границей, а также защита внутреннего рынка от «недобросовестной конкуренции». Минторг осуществляет ряд программ, нацеленных на повышение конкурентоспособности американского экспорта на мировых рынках, выходит с предложениями об образовании новых зон свободной торговли, поощряет создание экспортных торговых компаний, выдает патенты и регистрирует торговые марки. **Численность сотрудников министерства**, имеющего отделения во всех штатах страны и представительства за рубежом (700 сотрудников в 70 странах), насчитывает **40 тыс. чел.**, а его годовой бюджет составляет 5 млрд. долл.

Соответствующие подразделения министерства занимаются совместно с Комиссией США по международной торговле вопросами противодействия демпингу и субсидирования экспорта торговыми партнерами США. Минторг осуществляет контроль за экспортом товаров, включенных в список контролируемых этим министерством.

Министр торговли возглавляет межведомственный координационный комитет, в состав которого входят также представители госдепа, ключевых министерств, аппарата Торгового представителя, Совета экономических консультантов, Агентства международного развития, Эксимбанка, Корпорации страхования зарубежных частных инвестиций, Агентства по торговле и развитию и ряда других госучреждений. Комитет занимается выработкой согласованной политики по наиболее актуальным направлениям развития внешнеторговой деятельности США.

Аппарат торгового представителя США (АТП) отвечает за разработку и координацию американской политики в области международной торговли, торговли отдельными товарами и прямыми инвестициями, а также за ведение переговоров с зарубежными странами и международными организациями по указанным вопросам. Главное направление деятельности АТП – проведение переговоров о заключении выгодных для США торговых и инвестиционных соглашений, а также обеспечение их выполнения. АТП специализируется на вопросах торговой политики в области промышленных и сельхозтоваров, услуг и интеллектуальной собственности, расширения доступа американских экспортеров на зарубежные рынки, применения защитных мер против несправедливой торговой практики, ведения торговых споров, управления действием Генеральной системой преференций (ГСП), выполнения многосторонних товарных соглашений, участия США в ВТО, НАФТА, ОЭСР и ЮНКТАД. Штат АТП составляет 200 чел., сравнительная малочисленность которого объясняется возможностью опоры на ресурсы других правительственных ведомств. АТП имеет отделение при ВТО и ЮНКТАД в Женеве, работу которого возглавляет один из первых заместителей торгпреда.

Государственный департамент осуществляет практическое проведение внешнеполитического курса США, проводит переговоры о заключении договоров и соглашений по внешнеэкономическим вопросам. В его составе имеется бюро по вопросам экономики и бизнеса, отвечающее за разработку **стратегических вопросов американского экспорта**. Занимается также вопросами экспортного контроля.

Министерство сельского хозяйства ведает вопросами экспорта и импорта сельхозпродукции и продовольствия, отвечает за вопросы контроля их качества и безопасности. Зарубежная с/х служба министерства действует через аппарат атташе по вопросам сельского хозяйства, которые имеются при 60 посольствах США за рубежом. Министерство участвует в подготовке переговоров о снижении тарифов и нетарифных барьеров в странах, являющихся покупателями американской сельхозпродукции, изучает практику применения контрагентами США мер, препятствующих развитию американского экспорта.

Министерство финансов ответственно за разработку и осуществление валютно-финансовой политики, включая проведение мероприятий, связанных с платежным балансом и иностранными инвестициями. В функции министерства входят задачи по контролю за иностранными активами в США, платежами по торговым операциям, связанным со странами, против которых установлено эмбарго. Министерство представляет интересы США в МВФ, ВБ и других международных финансовых институтах.

Министерство обороны ведает вопросами управления стратегическими запасами, которые формируются путем проведения торгов и поддерживаются на определенном уровне в соответствии с решениями конгресса. Участвует в принятии решений по вопросам экспортного контроля.

Министерство энергетики занимается регулированием тарифов на транспортировку природного газа, нефти и электроэнергии. В министерстве имеется отдел экспортных инициатив.

Министерство национальной безопасности создано в конце 2002г. на базе 22 действующих федеральных структур, в т.ч. Таможенной службы США. Таможенная служба взимает импортные пошлины, акцизы, таможенные сборы, ведет борьбу с контрабандой, торговлей наркотиками, следит за соблюдением законодательства о квотах, экспортном контроле, патентах и торговых марках, карантинных ограничениях, осуществляет статучет внешнеторговых грузов.

Министерство внутренних дел обеспечивает соответствующее потребностям внутреннего рынка наличие дефицитных видов минсырья (включая топливо) в интересах нацбезопасности.

Министерство транспорта осуществляет контроль за всеми видами транспорта, осуществляющими перевозки внешнеторговых грузов, и надзор за безопасностью транспортных средств, портов и трубопроводов. Морская администрация министерства осуществляет программу преференций, в соответствии с которой перевозки грузов, поставляемых в счет программ помощи, должны осуществляться преимущественно на судах под флагом США.

Федеральная комиссия по морскому судоходству регулирует некоторые вопросы морских пере-

возок внешнеторговых грузов, осуществляет надзор за деятельностью фрахтовых конференций.

Комиссия по международной торговле (формально независимая от правительства организация) обладает широкими полномочиями для проведения расследований с целью установления наличия ущерба или угрозы нанесения ущерба американским производителям в результате увеличения импорта из стран, применяющих субсидирование или демпинг при поставках товаров в США и другие виды недобросовестной торговой практики, а также нарушающих патентное законодательство или законодательство о торговых марках. Результаты этих расследований служат основой для введения антидемпинговых или компенсационных пошлин минторгом.

Комиссия готовит рекомендации президенту о необходимости поддержки предприятий, пострадавших от иностранной конкуренции, информирует его в случае, если импорт в США неблагоприятно воздействует на программы поддержания цен сельхозтоваров. Ведет наблюдение за состоянием широкого круга товаров, расследует случаи нарушений антитрестовского законодательства, фактов промышленного шпионажа, недобросовестной рекламы, изучает последствия для внешней торговли США от участия в международных торговых организациях и соглашениях.

Эксимбанк осуществляет кредитование, страхование и гарантирование коммерческих сделок и инвестиций в целях содействия экспорту товаров, услуг и капитала. Использует среднесрочные и долгосрочные кредитные гарантии (со 100% покрытием) при продвижении своих программ в зарубежных странах и информирует потенциальных спонсоров перспективных проектов об имеющихся финансовых опционах и предоставляемых им услугах. Направляет американским компаниям и потенциальным иностранным партнерам соответствующую официальную информацию о возможной финансовой поддержке им того или иного коммерческого проекта. Кредитные ресурсы банка формируются в основном за счет доходов от его операций и займов, получаемых от минфина. Федеральное правительство субсидирует операции банка лишь частично.

Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК) осуществляет финансирование проектов и страхование капиталовложений, включая прямое кредитование небольших компаний, кредитные гарантии для крупных проектов и страхование от политических рисков для спонсоров проектов, заинтересованных в долгосрочных инвестиционных опционах в конкретных странах. Операции ОПИК совершаются на заработанные корпорацией средства.

Агентство по торговле и развитию США (формально независимое от правительства США учреждение) предоставляет финансирование американским компаниям для проведения ТЭО крупных проектов в развивающихся странах и странах со средним уровнем доходов. Оказывая содействие на этапе подготовки и планирования проектов, агентство способствует вовлечению компаний частного сектора США в их реализацию, расширяя тем самым экспортные возможности американского бизнеса. Имеет своих представителей за рубежом.

Агентство международного развития занимается практическим осуществлением программ

внешней помощи, в т.ч. гуманитарной и продовольственной.

Агентство по охране окружающей среды регулирует экспорт и импорт пестицидов, радиоактивных и токсичных материалов. Устанавливает предельные нормы содержания пестицидов в продуктах.

ТУНИС

Экспорт

Внешняя торговля Туниса в 2002г. характеризовалась ростом на 1,5% экспорта и снижением на 1,4% импорта. Торговый дефицит увеличился на 11,3%, а уровень покрытия импорта экспортом составил 71,4% по сравнению с 69,4% в 2001г.

Товарооборот страны в 2002г. составил 23158,5 млн.тун.дин. или 16282,4 млн.долл. Тунисский экспорт равен 9646,2 млн.тун.дин. или 6782,1 млн.долл., а импорт – 13512,3 млн.тун.дин. или 9500,3 млн.долл. Сальдо торгового баланса продолжает оставаться отрицательным и оценивается 3866,1 млн.тун.дин. или 2718,2 млн.долл.

Основными продуктами экспорта в 2002г. стали фосфаты, фосфорная кислота, диаммоний фосфат, готовая одежда, обувь, оливковое масло, морепродукты, финики, электропровода и кабели.

Импорт страны характеризовался общим увеличением импорта зерновых, нефти и ее производных, природного газа, тканей и аксессуаров, туристических автомобилей, химпродукции, пластмасс, медикаментов и др. фармтоваров, дерева, бумаги и картона.

В 2002г. отмечено снижение объемов экспорта тунисскими компаниями-резидентами на 6,9%, а импорта – на 4,4%. Отмечено увеличение экспорта на 4,9% и импорта на 1,7% продукции офшорных предприятий. Торговый режим в Тунисе соответствовал нормам ВТО. Основными внешнеторговыми партнерами страны оставались Франция, Италия, Германия Бельгия, Нидерланды, Великобритания и Испания.

В 2002г. Тунис активно осуществлял контакты с зарубежными странами. Подписано долгосрочных соглашений на 2 млрд.тун.дин., направленных на реализацию проектов по проведению реформ (36%), развития базовой инфраструктуры (22%) и доведения до уровня предприятий частного сектора (21%).

Тунис активизировал связи с США в рамках инициативы Айзенштата, со странами Африки южнее Сахары, а также с азиатскими государствами – с Японией, Китаем, Республикой Корея и Индией.

Тунис продолжал укреплять связи со всеми арабскими странами, принимал активное участие в создании межарабской зоны свободной торговли. Развивалось сотрудничество с государствами Союза арабского Магриба. Закреплялись ставшие традиционными связи с азиатскими и латиноамериканскими странами. Особый акцент делался на освоение рынков Индии, Китая и Аргентины.

2002г. подтвердил заинтересованность руководства страны в развитии сотрудничества со странами Африки южнее Сахары, для чего был проведен ряд многосторонних и двусторонних рабочих встреч на разных уровнях, конференций с участием тунисских министерств и экономических ин-

ституты. Осуществлялись контакты в рамках соглашения между Тунисом и Японией по «программе трехстороннего сотрудничества Юг-Юг».

Тунисская дипломатия была нацелена на сотрудничество с ВТО, ЮНИСЕФ, Всемирной организацией здравоохранения, Организацией по продовольствию и сельскому хозяйству, ВБ, МВФ, Европейским инвестиционным банком, Африканским банком развития и Африканским фондом, Арабским фондом социально-экономического развития (Кувейт). В I пол. 2002г. руководство страны продолжало обсуждение «Плана экономического развития на 2002-06г. (X пятилетка).

На 2003г. за счет привлечения инокапитала планируется получение госзаймов и кредитов от МВФ, ВБ, АБР, ЕИБ и др. организаций в 882 млн. тун. дин. (2001г. — 800 млн.).

ТУРЦИЯ

Банки

На начало 2003г. в Турции насчитывается 55 (в конце 2001г. — 61) действующих банка, в т.ч. 6 государственных, 29 частных национальных, 7 турецких с участием инокапитала, 11 филиалов иностранных банков и 2 местных банка, переданных из-за финансовых проблем в ведение государственного Фонда страхования вкладов (TMSF).

Говоря о быстром техническом развитии турецкого банковского сектора, необходимо отметить и возросшую роль расчетных и кредитных карточек. В 1992г. общее количество «пластиковых денег» составляло 1 млн., а в конце 2002г. — 16 млн.

К числу основных мер по укреплению организационно-финансовой структуры банковского сектора, осуществлявшихся в 2002г. относятся: возможность бюджетной поддержки (в 2002г. ассигновано 1,5 млрд.долл.); передача управления всеми госбанками (кроме ЦБ) единому совместному правлению; подготовка к приватизации большинства госбанков до конца 2004г.; закрытие их нерентабельных отделений; передача оставшихся 3-4 госбанков в полное подчинение Казначейства с правом контроля за движением в них наличных средств, прибылью и ликвидностью; введение в 2002г. новой системы бухучета, способствующей увеличению прозрачности финансовых операций; создание среды для ограничения привлекательности сверхсрочных (однодневных) заимствований; предоставление всеми банками государству специальных гарантийных писем, в которых отражена стратегия реструктуризации (в т.ч. увеличение капитала, получение дополнительных источников финансирования, объединение, рационализация количества отделений и персонала, снижение себестоимости оказываемых услуг, реструктуризация сложных многоуровневых кредитов, продажа ценных бумаг, продажа национальным или иностранным инвесторам части или всего пакета акций).

К банкам, не соответствующим критериям, установленным ими в собственные гарантийные письма применяются различные административные меры. Банки, чьи активы не покрывают пассивы, незамедлительно выводятся из банковского сектора в TMSF.

Реформа предусматривает необходимость эффективного взаимодействия между банками, для чего создан Высший банковский совет, возглавляемый председателем правления «Делового Банка» (Is Bankasi). Все банки, включая иностранные, обязаны становиться членами этого совета в течение 1 мес. с даты своей регистрации в Турции. Решения на Совете принимаются на основании консенсуса.

Суммарные активы банков, действующих в стране, составили в конце 2002г. 117,8 млрд.долл. (65,4% ВВП) против 154,9 в конце 2000 (предкризисного) года (77,4% ВВП); объем депозитов составил 80,1 млрд.долл. (87,7 в 2000г.), в т.ч. валютных 58%, лировых — 42%; объем выделенных кредитов — 24,6 млрд. (47,4 в 2000г.), портфель ценных бумаг — 46,7 млрд. (27,5 в 2000г.).

Приведенные данные свидетельствуют о резком оттоке в последние 2г. финансовых средств из реального сектора (объемы кредитов уменьшились вдвое) в ценные бумаги, главным образом в ГКО (рост на 70%) и о заметном оттоке сберегательных вкладов в другие финансовые инструменты, главным образом в ценные бумаги и ГКО, обращающиеся на вторичном рынке.

Активы банков распределяются: госбанки — 33%; частные депозитные банки — 54%; TMSF — 5,2%; иностранные депозитные банки — 3,3%; инвестиционные банки — 4,5%; иностранные банки всего — 4,2%.

Сберегательные вклады сконцентрированы в семи крупнейших банках, в т.ч. в 3 государственных (36%) и в 4 частных (41%). На протяжении 2002г. продолжала прослеживаться тенденция падения соотношения кредиты/депозиты: с 53,2% в дек. 2000г. до 33,8% в окт. 2002, правда, к концу года этот показатель вырос, достигнув 34,3%. Снизилось и соотношение кредиты/активы: с 30,6% до 20,9% в 2000-02гг. (в 1980 — 53,7%).

Болезненный удар по банковской системе страны нанес кризис 2001г.: наряду со снижением суммарных активов на 31,5% до 117,8 млрд.долл. об этом свидетельствуют и сумма прямых убытков банков в течение первых месяцев 2001г. — 30 млрд.долл. Негативные тенденции отмечались до марта-апр. 2002г. Убытки за этот период составили 6 млрд.долл. Всего в 2001-начале 2002г. 6 банков потерпели банкротство и еще 14 были переданы в Фонд TMSF.

С апр. 2002г. банковский сектор стал работать с некоторой прибылью. Явившись одним из наиболее пострадавших от кризиса объектов экономики, банковский сектор явился одновременно и его активным субъектом, поскольку в течение длительного времени и во все больших масштабах отдавал предпочтение вложению финансовых ресурсов в кратко и среднесрочные гособлигации в сравнении с кредитованием реального сектора. В 2002г. эта ситуация улучшилась и банковский сектор, несмотря на все принимаемые меры, продолжает оставаться потенциальным генератором нового кризиса.

Следует отметить ряд способствующих этому объективных факторов: падение в 2001-02гг. стоимости портфеля ценных бумаг вследствие сужения рынка капиталов страны (с 69,5 до 34,4 млрд.долл.); дороговизна и не возвраты кредитов (ставка в конце 2002г. в районе 60%, не возврат кредитов — до 15%); налоговый режим.

Налогообложение банковского сектора осуществляется: корпоративный налог — 33%; подоходный налог — 25% (с оставшейся части); страховые сделки — 5% (с суммы предоставленных кредитов); сборы (гербовый и др.) — 0,75%; НДС — 18%; отчисления в Фонд поддержки 10% (с суммы предоставленных источников финансирования кредитов); отчисления в фонд гражданской обороны — 0,5%; отчисления в TMSF — 1%; норма блокирования в ЦБ в местной валюте — 10% депозитов, в валюте — 12% депозитов, прочие налоговые расходы — 0,4%. Только суммарный налог на предоставляемые кредиты достигает 14%.

Минфин, Казначейство и ЦБ продолжают работу по следующим направлениям: совершенствование системы долгосрочных вкладов путем пересмотра схемы косвенного налога на доход; разработка поощрительной налоговой схемы, способствующей упрощению процедуры объединения финансовых организаций, входящих в состав банков, при передаче или слиянии банков; стимулирование роста банковских основных средств путем освобождения от корпоративного налога и снижения доли косвенного налога в налоге на доход, получаемый банками от реализации ценных бумаг и акций своих дочерних предприятий.

Иноинвестиции

Анализ показателей реального притока прямых иностранных инвестиций в турецкую экономику показывает, что последствия кризиса 2001г. продолжают сказываться в 2002г. их объем составил 600 млн.долл. против 1,7 млрд. в 2000г. и 3,3 млрд. в 2001г.

Высокий уровень показателя 2001г. объясняется двумя причинами: поощрительный сертификат на 2,6 млрд.долл. был приобретен телекоммуникационной компанией «Ариа» (Италия) еще в 2000г., до начала кризиса. После кризиса резко упала стоимость акций турецких компаний на фондовом рынке, ухудшилось их финансовое положение, что дало фирме «Ариа» возможность занять больший сектор данного рынка по сравнению с тем, на который она рассчитывала ранее.

В 2002г. иноинвесторам было выдано 616 разрешений на 1510 млн.долл. Наибольшее их количество, как и в 2001г., было выдано инвесторам из стран ОЭСР — на 1333 млн.долл., в т.ч. страны ЕС — 955 млн.долл. (В 2001г. ОЭСР — 2470 млн.долл.; ЕС — 1804 млн.долл.). Среди иноинвесторов в 2002г. по полученным разрешениям лидирует Италия, затем идут Голландия, Англия, Германия, США, Япония.

В 2002г. российские инвесторы получили от турецких властей 9 разрешений на инвестиций в 1,2 млн.долл., что составляет 1% по группе «прочие страны».

По данным Казначейства на конец 2002г. всего в Турции зарегистрировано 180 компаний с участием роскапитала на 6 трлн. тур. лир. Доля участников в этих компаниях составляет 3,8 трлн. тур.лир, или 70% от уставного капитала. Основными сферами деятельности компаний с участием российского капитала продолжают оставаться торговля и услуги (70%), транспорт (20%) и строительство (4-5%). Российские инвестиции составляют 0,09% в общих иностранных инвестициях в Турции.

Приватизация

Приватизация металлургического завода в П.Г.Искендерун, была завершена 8 фев. 2002г., когда комбинат был передан другому гиганту турецкой металлургической промышленности — заводу в г.Эрегли. Государство получило от данной сделки 50 млн.долл.

В 2002г. приватизация велась довольно пассивно. Состоялась передача пакета акций компании «Поаш» (розничная продажа нефтепродуктов) холдингу «Иш-Доган» (совместный капитал Делового банка и Доган — холдинга). В результате сделки (акции были переданы по номиналу, примерно на 30% ниже биржевой стоимости) доля «Иш-Доган» в капитале «Поаш» выросла с 66% до 96%. 51% акций госкомпании «Диташ» (танкерный флот) был передан за 16 млн.долл. АО «Тюпраш», 65,7% капитала которого принадлежит государству.

Осуществлена продажа нескольких участков земли, принадлежавших госкомпаниям. Общая нетто-выручка государства от приватизации составила 255,3 млн.долл. В сент. 2002г. был также объявлен ряд тендеров на покупку пакетов акций госкомпаний «Тюгсаш» (удобрения), «Таксан» (станкостроение), «Герконсан» (металлоконструкции), ТДИ (портовые сооружения), «Сека» (бумажные фабрики), ЕБЮ (мясомолочные) и «Зираи Донатим» (сельхозтехника). Однако по всем из них предложения были значительно ниже расчетной цены и тендеры не состоялись.

В 2003г., помимо перечисленных выше 10 компаний, намечено провести приватизацию еще 23 (всего 33), причем доля государства в 18 из них составляет 100% и еще в 4 — от 98 до 99,99%.

Среди них: газораспределительные компании «Бурсагаз» и «Эсгаз»; 4 предприятия «Эти холдинга» (электрометаллургия, «Эти-хром», «Эти-медь» и «Эти-серебро»); предприятия «Сюмерхолдинга» (текстиль); предприятия «Текель» (госмонополии); «Тюмосан» (моторы); а также такие гиганты, как «Петким» (нефтехимия) и «Тюпраш» (переработка нефти). По двум последним предполагается продажа пакетов акций с доведением доли государства до 49% (88,86% акций «Петким» и 65,76% акций «Тюпраш» принадлежит государству).

Тендер на покупку пакетов акций «Петким» проведен в начале апр. 2003г., результаты пока не объявлены. Тендер по «Тюпраш» намечен на май 2003г. Правительство рассчитывает получить в 2003г. от приватизации 4 млрд.долл.

Участие в приватизации некоторых компаний является на данном этапе весьма привлекательным поскольку акции находятся на наиболее низком уровне за последние 10 лет и правительство, испытывая острый дефицит финансовых средств, вряд ли будет завышать пороговую стоимость пакетов акций при проведении торгов.

Экспорт

Доля экспорта в ВВП (по критерию расхода ресурсов) составляет 32%, компенсация товарных ресурсов за счет импорта — 29% ВВП. Налоги на импорт не превышают 4% ВВП, а дотирование экспорта (возврат налогов, поддержка экспортеров) — 1% ВВП, что свидетельствует о высокой степени либерализации этого сектора. Внешнеторговый оборот достиг в 2002г. 83,5

млрд.долл. (46,4% ВВП), увеличившись по сравнению с 2001г. на 17,6%.

Товарооборот, в млрд.долл.

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Товарооборот	66,3	81,8	71	83,5
Экспорт (ФОБ)	26,6	27,8	31,3	35
Импорт (ФОБ)	39,7	54	39,7	48,5
Сальдо	13,1	26,2	8,4	13,5
Степень покрытия импорта экспортом	67	51,5	78,8	72,1

В Турции отдельной стороной в платёжной балансе учитывается также челночный экспорт, составивший в те же годы 2,2; 2,9; 3 и 4,1 млрд.долл. По оценке Союза экспортеров Турции основные его объёмы (80-90%) приходятся на Россию.

География внешней торговли, в млрд.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.
Импорт			
Страны ЕС	26,6	18,3	23,1 (45,5%)
США	3,9	3,3	3 (6%)
Организация исламская конференция	7,3	6	6,6 (13,1%)
СНГ	5,7	4,6	5,5 (10,8%)
- Россия	3,8	3,4	3,8 (8%)
Экспорт			
Страны ЕС	14,5	16,1	18,1 (51,5%)
США	3,1	3,1	3,2 (9,2%)
ОИК	3,9	4,9	5 (14,3%)
СНГ	1,6	2	2,3 (6,4%)

Основные торговые партнеры в 2002г.: ФРГ — 6,9 млрд.долл. (13,7%), Италия — 4,1 (8,1%), Россия — 3,8 (8%), США — 3 (6%), Франция — 3 (5,9%) и далее — Англия, Швейцария, Япония, Испания.

Основные торговые партнеры в 2002г.: ФРГ — 5,8 млрд.долл. (16,6%), США — 3,2 (9,2%), Англия — 3 (8,5%), Италия — 2,2 (6,4%), Франция — 2,1 (6%), Россия (6 место), — 1,16 (3,3%) и далее Испания, Нидерланды, Израиль, Бельгия, Румыния, Греция, Саудовская Аравия.

Структура внешней торговли, в млрд.долл.

	2000г.		2001г.		Измен.	2002г.		Измен.
	объем	%	объем	%		объем	%	
Экспорт								
Всего	27,8	100,0	31,3	100,0	12,3	35,0	100	11,8
Инвест. товары	2,1	7,7	2,6	8,4	23,8	2,9	8,3	11,5
Сырье	11,5	41,7	13,2	42,6	14,9	14,8	42,3	12,1
Потребтовары	14,1	50,5	15,4	48,8	8,6	17,2	49,1	11,7
Прочее	0,04	0,2	0,04	0,2	0	0,1	0,3	12,5
Импорт								
Всего	54,0	100,0	39,7	100,0	-25,7	48,5	100	22,1
Инвест. товары	11,3	20,8	6,9	17,2	-38,6	7,1	14,7	2,8
Сырье	35,2	65,5	28,2	71,8	-18,6	36,0	75,2	27,6
Потребтовары	7,2	13,3	4,0	10,1	-43,8	5,0	9,2	25,0
Прочее	0,1	0,4	0,3	0,9	104,1	0,4	0,9	33,3

Турецкая внешняя торговля, в млрд.долл.

	2001г.	2002г.	рост, %	доля, %
Экспорт				
Готовая одежда	7,5	9,2	22,7	25,4
Транспортные средства	3,7	4,7	26,9	13,2
Металлы и изделия	3,9	4,5	17,0	12,6
Электротехника — электроника	2,6	3,5	33,6	9,6
Текстильное сырье и полуфабрикаты	2,2	2,7	22,2	7,4
Химпродукты	2,2	2,7	22,2	7,4
Стройматериалы	1,0	1,1	10,0	3,2
Импорт				
Инвестиционные товары	6964	7100	1,9	14,8
Топливо-энергетические товары	8339	8966	7,5	18,7
Потребтовары	13813	16900	22,3	35,3

С 1996г. действует таможенный союз между Турцией и ЕС, в соответствии с положениями которого все товары во взаимной торговле, за исклю-

чением продовольственных, не облагаются импортными пошлинами.

В целом импортное регулирование является либерализованным: средневзвешенный тариф на промышленные товары составляет 4,52%, хотя по некоторым позициям, например, по металлопродукции, достигает 30%. По с/х и продовольственной группам средневзвешенный тариф составляет 55,4%, однако по некоторым, например, по мясной продукции, достигает 230%. При импорте взимается НДС в размере: базовые сельхозтовары (зерновые, мясо, хлопок) — 1%; овощи и фрукты, сахар, молочные продукты — 8%; прочие товары — 18%. Некоторые продтовары товарных групп 2, 3, 4, 7, 15-17, 22, 23, 29, 33, 35 и 38 помимо сравнительно невысоких таможенных пошлин (0-10,1%), подлежат обложению сборами в Фонд жилищного строительства (ФЖС) 1,39-142,31 евро за 100 кг. в зависимости от позиции ТН ВЭД.

В соответствии с распоряжением СМ Турции №2002/3808, вступившим в силу 24.03.2002г., Россия включена в категорию «развивающиеся страны» в рамках Всеобщей системы преференций, и при условии использования сертификата формы «А» ростовары по ряду позиций ТН ВЭД облагаются по более низким таможенным тарифам, чем товары из стран, относящихся к категории «другие страны». По более низким ставкам от 0 до 3,1% облагается большинство позиций ТН ВЭД товарных групп 28 и 29 (минералы, химтовары), 33 (косметика), 37 (кинофотоленки), 38 (химсоединения), 75 (изделия из никеля), 82 (металлические инструменты), а также некоторые отдельные позиции товарных групп 84 и 85 (электрооборудование), 90 (оптика), 91, 92, 94, 96 (измерительные приборы, музыкальные инструменты).

Заметных преимуществ, если принять во внимание структуру росэкспорта в Турцию (энергоснабжители, металлы, древесина), статус развивающейся страны нам не дает. Единственным преимуществом по сравнению с «другими странами» пользуются по существу только российские химтовары.

Что касается экспортного регулирования, то за исключением нескольких товарных позиций (фундук, кожсырье, хлопок), все прочие товары экспортируются беспошлинно. 15 товарных групп (продовольствие) дотируются государством напрямую (0603, 0716, 0710, 0712, 0811, 2001-2008, 1509, 1604, 0207, 0409, 0407, 1808, 1902, 1905). Экспортеры получают премии от 53 до 370 долл. за 1 т. Могут дотироваться от 10-20% до 43-100% объема экспорта в зависимости от вида товаров. Решение об объеме дотаций принимается Департаментом экспорта ведомства внешней торговли по представлению соответствующей региональной торговой палаты по каждому экспортному контракту отдельно. На практике нередки случаи, когда экспортер получает премию за фиктивно оформленный экспорт. По данным ведомства внешней торговли страны объем незаконно полученных экспортных премий находился в 2002г. на уровне 300-400 млн.долл.

Экспортерам возвращается, обычно в апр. следующего года, стоимость НДС, а экспортерам сельхозпродукции еще и стоимость других налогов, уплаченных с деятельности, ориентированной на экспорт (корпоративный, подоходный, гербовый и другие сборы), а также стоимость энергозатрат и услуг связи.

Основными приоритетами внешнеторговой политики Турции являются: приведение национального импортного законодательства в полное соответствие с нормами ВТО; снижение бюрократических барьеров при импорте; обеспечение стабильных поставок сырья и полуфабрикатов в соответствии с мировыми стандартами.

Защитные меры применяются в основном к группам сырьевых товаров, полуфабрикатов и потребительских товаров. Машины, оборудование и энергоносители в наст.вр. не являются предметом антидемпинговых или защитных расследований. Из 14 антидемпинговых пошлин, применяемых Турцией в отношении различных стран, 6 относятся к товарам сырьевой группы или полуфабрикатам и 8 — к потребительским товарам.

Ключевым направлением многостороннего сотрудничества Турции продолжает оставаться отношения с ЕС. Это обусловлено тем, что вступление Турции в Евросоюз является одной из главных стратегических задач турецкого государства на протяжении последних 40 лет. Среди множества соглашений, протоколов, документов и резолюций, определяющих взаимоотношения между ЕС и Турцией начиная с 1963г., важнейшими являются Протокол о таможенном союзе 1995г. и Декларация саммита ЕС (Хельсинки 1999г.) о придании Турции статуса кандидата на членство в этой организации. В 2000г. начался качественно новый этап в отношениях с ЕС, а именно — этап постепенной практической реализации требований и условий ЕС по достижению Турцией полноправного членства в этой организации. Это вступление произойдет не раньше 2010г. Такой длительный переходный период обусловлен более низкой подготовленностью Турции по сравнению с другими кандидатами, спецификой ее политического развития, состоянием демографической и этнической (нерешенность курдской проблемы) ситуацией и другими факторами, включая Кипрский вопрос.

Несмотря на отдельную критику, раздающуюся в стране относительно длительности и неопределенности сроков, турецкое правительство в целом с оптимизмом смотрит на перспективы по достижению полноправного членства Турции в ЕС.

В Брюсселе был обнародован и передан турецкой делегации подготовленный «Комитетом по расширению ЕС» проект «Документа о партнерстве с Турцией». Этот документ конкретизирует и детализирует требования и условия в политической и экономической областях, которые должны быть выполнены турецкой стороной в «посткандидатский» период на краткосрочную (до 2002г.) и долгосрочную (2006г.) перспективу.

В 2001г. Евросоюз принял «Документ о партнерстве», что явилось важным шагом на пути принятия Турции в полноправные члены Союза. На последнем саммите в Копенгагене в дек. 2002г. ЕС дало свое предварительное согласие начать в 2004г. переговоры по определению сроков вступления Турции в Сообщество. Основными нерешенными проблемами на пути вступления Турции в ЕС остаются в основном политические критерии, поскольку ходом приведения национальной экономики в соответствие с его нормами ЕС удовлетворено.

Финляндия

Иноинвестиции

В 2002г. объем прямых иностранных инвестиций в финскую экономику составил 9,7 млрд.евро. Общий объем иностранных портфельных инвестиций составил 9,6 млрд.евро, из которых 2,76 млрд.евро было инвестировано в акции финских фирм. В финские облигации и ценные бумаги было инвестировано 4,39 и 2,45 млрд.евро.

На конец 2002г. общая сумма накопленных иноинвестиций в Финляндии составила 241 млрд.евро (сокращение по сравнению с 2001г. — 17,9% за счет снижения стоимости акций финских компаний на сумму 64 млрд.евро), из которых прямые инвестиции составили 34 млрд. евро, а портфельные и другие инвестиции — 150 и 57 млрд.евро.

В 2002г. сохранилась тенденция активной инвестиционной деятельности финских компаний за рубежом. На конец года из общего объема накопленных зарубежных инвестиций — 198 млрд.евро (рост по сравнению с 2001г. — 17,9%), прямые инвестиции составили 66 млрд.евро (рост — 4,5%), портфельные и другие инвестиции 73 и 55 млрд.евро.

Приоритетными рынками для финских инвесторов за рубежом остаются страны-члены ЕС (68% прямых инвестиций) и США (12%). В 2002г. продолжался рост объемов финских инвестиций и в азиатские страны в Китай.

Одним из факторов, благоприятствующих организации инвестиционной деятельности финских компаний, является наличие действующих в стране многочисленных национальных и европейских финансовых институтов и фондов, осуществляющих поддержку развития экономики страны, отечественных компаний как внутри Финляндии, так и за рубежом.

К ним относятся АО «Финнвера», созданное в конце 1998г. на базе Центра госгарантий Финляндии и фонда «Кера», Инвестиционное бюро Финляндии — «Фининвестбюро», банки «Нордеа», «Сампо», фонды «Финнфанд», «Норум», «Ситра», «Текес», «Ситранс», «Нефко», «Муниципальный финансовый фонд», некоторые международные организации, банки и программы, включая «Северный инвестиционный банк», программы «Тасис», «Интеррег», «Фаре», действующие в рамках ЕС. Деятельность фондов носит коммерческий характер и тесно координируется с соответствующими министерствами, госведомствами и организациями.

Внешняя торговля

В условиях высокой зависимости Финляндии от ситуации в мировой экономике, замедление экономического развития США и Западной Европы в 2002г. явилось основной причиной снижения темпов роста внешней торговли страны. По данным Главного таможенного управления Финляндии, **внешнеторговый оборот страны в 2002г.** уменьшился по сравнению с 2001г. (на 1%) и **составил 78 млрд.долл.** Средний курс евро за 2002г. составил: 1 евро = 0,9456 долл.

Финский экспорт в 2002г. уменьшился по сравнению с 2001г. на 1% и составил 44,5 млрд.долл. Ситуация на мировых рынках оказала особое вли-

яние на телекоммуникационный сектор — один из наиболее важных отраслей финской экономики, где темпы роста замедлились. Колебания объемов производства отражались на объемах валового производства и стоимостных объемах финского экспорта в целом.

Удельный вес финского экспорта товаров в ВВП страны в 2002г. снизился по сравнению с пред.г. и составил 33,5% (35% — в 2001г.). Цены на экспортные услуги и товары снизились на 6,5%. Структура финского экспорта в 2002г., в %: сырье и полуфабрикаты — 43,8; энергетические товары — 3,4; инвестиционные товары — 40,6; потребователи длительного пользования — 6,1; прочие потребователи — 6.

По сравнению с 2001г. экспорт продукции машиностроения, электротехнической, электронной промышленности и транспортных средств снизился на 4%. По удельному весу в общем экспорте страны экспорт указанных отраслей промышленности составил 43,6%.

Одной из основных причин сокращения объемов экспорта явилось слабое развитие экспортных поставок в электротехнической промышленности (сокращение на 6%). На 14% сократился экспорт судов, на 16% сократился экспорт конторского оборудования и на 11% — экспорт металлообрабатывающего оборудования. Объем экспорта телекомоборудования остался на уровне 2001г.

В лесном секторе стоимость экспортной продукции, как деревообрабатывающей, так и целлюлозно-бумажной промышленности снизилась на 2%. Экспорт химтоваров вырос по стоимости на 7%, экспорт нефтепродуктов — на 5%, экспорт прочей продукции химии увеличился на 8%, экспорт продукции пищевого сектора — на 2%.

В 2002г. импорт товаров в Финляндию составил 33,5 млрд.долл. и по сравнению с 2001г. снизился на 1%. Это было вызвано падением на 4% стоимости импорта сырьевых товаров и полуфабрикатов, а также сокращением импорта комплектующих для электронной промышленности. Стоимость импорта сырьевых товаров сократилась на 1%, энергетических товаров — на 2%. Импорт инвестиционных товаров сократился на 11%. Импорт потребователей длительного пользования увеличился на 12%, прочих потребователей — на 4%. Увеличился импорт текстильных и швейных изделий и некоторых продовольственных товаров.

Структура импорта Финляндии в 2002г., в %: сырье и полуфабрикаты — 39,4; энергетические товары — 11,7; инвестиционные товары — 22,1; потребователи длительного пользования — 10,9; прочие потребователи — 15,9.

В географическом распределении внешней торговли Финляндии существенных изменений в 2002г. не произошло. Основные торговые партнеры Финляндии сохранили свои позиции. Их удельный вес во внешней торговле страны составил: Германия — 13%, Швеция — 9,6%, **Россия** — 8,1%, Великобритания и США — по 7,9%.

Доля стран-членов ЕС в экспорте Финляндии составила в 2002г. 54%, в т.ч. на долю стран, входящих в Европейский валютный союз (ЕВС), пришлось 32,9%. Стоимостный объем экспорта Финляндии в страны-члены ЕС сократился на 1% по сравнению с 2001г., в т.ч. в страны ЕВС также на 1%.

Экспорт в страны, не входящие в ЕС, сократился на 1% благодаря благоприятному развитию экспорта в Россию (+17%), ряд стран ЦВЕ и Балтии — Словению (+22%), Румынию (+21%), Литву (+20%) и Эстонию (+16%). В то же время сократился экспорт в Польшу (-11%) и США (-9%). Сократился финский экспорт в некоторые азиатские страны, в частности, в Сингапур (-38%) и в Таиланд (-33%). Увеличился экспорт в Японию (+15%) и Гонконг (+13%).

Доля стран-членов ЕС в импорте Финляндии составила 55,7%, в т.ч. из стран зоны евро — 32,9%. Стоимостный объем импорта из стран ЕС сократился на 1%, из стран-членов ЕВС — на 3%, из стран, не входящих в ЕС — на 1%. Снижение объемов импорта произошло из всех стран-наиболее важных торговых партнеров Финляндии в Азии, а также из Швейцарии (-10%) и США (-5%). Увеличился импорт из России (+11%). Возросли импортные поставки практически из всех стран ЦВЕ, за исключением Эстонии и Чехии.

В 2002г. сотрудничество со странами СНГ (исключая Россию) занимало незначительное место во внешнеэкономических отношениях Финляндии. Удельный вес этих стран в товарообороте Финляндии остался на уровне пред.г. и составил 0,64% (1999г. — 0,32%, 2000г. — 0,39%, 2001г. — 0,63%). Объем взаимной торговли Финляндии с этой группой стран увеличился до 492 млн.долл., или на 4% по сравнению с 2001г. (472 млн.долл.). Рост товарооборота произошел за счет расширения торговли с Украиной и Беларуссией. На долю трех стран — Украины, Казахстана и Белоруссии — приходилось 90% товарооборота Финляндии со странами СНГ. Объем торговли с остальными странами невелик и характеризовался многократным превышением финского экспорта над импортом из этих стран.

Сальдо торгового баланса в 2002г. оставалось, как и в пред.г., положительным и составило 11 млрд.долл. или 8,3% от ВВП (в 2001г. — 8,8%). Положительное сальдо торгового баланса уменьшилось по сравнению с 2001г. (11,2 млрд.долл.) на 1%.

Положительное сальдо торгового баланса со странами-членами ЕС составило в 2002г. 5,4 млрд.долл. и с прочими странами — 5,6 млрд.долл.

В торговле с отдельными странами наибольшее положительное сальдо торгового баланса у Финляндии было с Великобританией — 2,4 млрд.долл., США — 1,8 млрд.долл. и Нидерландами — 749 млрд.долл.

Наибольшее отрицательное сальдо у Финляндии было в торговле с Японией (489 млн.долл.), Россией (445 млн.долл.) и Данией (328 млн.долл.).

Финский экспорт увеличится в 2003г. на 2%, а в 2004г. — на 6,2%. Основным двигателем экспорта будет оставаться электронная промышленность, однако темпы роста экспорта информационных технологий и телекоммуникационного оборудования замедлятся. Имеются предпосылки к увеличению экспорта продукции лесобумажного сектора и машиностроения. Наличие свободных мощностей и высокая конкурентоспособность финских фирм создают возможность быстрого наращивания объемов производства, в т.ч. экспортного, по мере увеличения спроса на мировых рынках. Импорт Финляндии увеличится на 3,5% в 2003г. и на 6,7% — в 2004г.

Господдержка экспорта

Основывается на национальном законодательстве страны, в частности, на законе о государственных гарантийных фондах, законе о специальных государственных финансовых учреждениях, законе о гарантировании экспорта и других (всего 8 законов). Эта деятельность не противоречит статье 3.1 Соглашения ВТО, в которой запрещается прямое госсубсидирование и финансирование хозяйственной деятельности предприятий, связанной с экспортной деятельностью. Субсидии предоставляются малым и средним предприятиям (т.е. предприятиям с численностью персонала до 250 чел. и с годовым торговым оборотом не более 40 млн. евро) лишь на начальном этапе их деятельности по выходу на международные рынки и не могут превышать по продолжительности более 2 лет на один проект.

Госсубсидии, предназначенные для развития экспортных возможностей малых и средних предприятий и фирм в Финляндии, направляются на следующие мероприятия: обучение и переподготовка персонала для ведения экспортных операций; маркетинговые исследования, проводимые приглашенными экспертами; консультации приглашенных экспертов по осуществлению экспорта; исследование возможности осуществления экспортных проектов (feasibility studies); презентации и информационная поддержка; выход фирмы на внешний рынок; визиты в Финляндию влиятельных лиц и делегаций; симпозиумы за границей; участие фирмы в одной или нескольких выставках за границей; совместные проекты нескольких финских экспортеров; патентная деятельность за границей; учреждение группой малых и средних предприятий торговых организаций за пределами Европейского экономического пространства; участие в тендерах по продвижению товаров на внешний рынок.

Субсидирование осуществляется на основе принципа *ex post facto*, т.е. по факту после проведения мероприятия на основании отчета о реальных затратах.

Субсидии предоставляются на основании заявлений, оформленных произвольно, но с указанием ряда обязательных сведений о фирме-заявителе: общие реквизиты (наименование, почтовый адрес, номер банковского счета); наименование товара, поставляемого на экспорт; торговый оборот фирмы; основные рынки сбыта; специальные финансовые субсидии, полученные дополнительно через такие государственные организации, как Центр технологического развития («Текес»), АО «Финнвера», другие министерства и организации; бизнес-план; предварительная оценка стоимости проекта; финансовое обоснование.

Заявление направляется в один из 15 региональных Центров поддержки предпринимательства, деятельность которых контролируется министерством торговли и промышленности Финляндии.

Остальные меры по госстимулированию экспортной деятельности малых и средних предприятий, в частности, страхование экспорта, осуществляются через специальные государственные финансовые учреждения на коммерческой основе или основаны на возвратности полученных средств.

Мероприятия по стимулированию экспорта могут быть следующие: налоговые льготы, предоставляемые для содействия строительной промышленности и металлопромышленности; налоговые льготы судовладельцам; возврат импортной пошлины (в случае, если импортированные товары используются в производстве экспортных); освобождение от внесения уравнивающих платежей; освобождение от уплаты НДС по экспорту (это положение распространяется и на импорт товаров, используемых в производстве экспортной продукции); система выравнивания цен на сырье для пищевой промышленности; дотации отечественным экспортерам сельскохозяйственной продукции; снижение транспортных тарифов; выравнивание фрахтовых ставок; региональные транспортные субсидии (предназначены для стимулирования перевозок через порты северной Финляндии и Сайменского канала).

ЧЕХИЯ

Приватизация

По объему произведенного ВВП Чешская Республика занимает 48 место в мире, а по объему ВВП на душу населения — 65. Основная доля ВВП (57%) приходится на сферу услуг, 33% ВВП создается в промышленности, 7% — в сельском хозяйстве и 3% — в строительстве. 80% ВВП производится в частном секторе экономики.

После «бархатной» революции в нояб. 1989г. и изменения политической системы, Чехия (до 1993г. — Чехословакия) начала переход от командно-административной к рыночной экономике. На первом этапе этот процесс был болезненным и сопровождался экономическим спадом. В 1991г. по сравнению с 1990г. ВВП сократился на 11,6%, а объем промпроизводства — на 21,8%. Это было обусловлено разрывом налаженных хозяйственных связей внутри страны, падением спроса вследствие либерализации цен и потерей внешнего рынка сбыта чешских товаров из-за распада СЭВ.

По мере задействования рыночных механизмов и переориентации экспорта на рынки Западной Европы экономика страны стала развиваться поступательно и в 1994-97гг. отмечался рост основных макроэкономических показателей.

В 1997-99гг. в экономике Чехии отмечен спад (в 1997г. ВВП сократился на 0,8%, в 1998 — на 1,2%, а в 1999г. на 0,4%), который был обусловлен замедлением экономического роста в Западной Европе, и снижением спроса на чешские товары и инвестиционной активности. Правительство ЧР приняло дополнительные меры по стабилизации и оздоровлению экономики, основу которых составили: сокращение расходов госбюджета, в т.ч. сокращение бюджетного финансирования инвестиций и импорта, соцрасходов, замораживание зарплаты в бюджетной сфере, реформа финансово-банковской сферы.

Прирост ВВП Чехии в 2000-02гг. составил 3% в год, прирост объема промпроизводства — 6% в год, а рост производительности труда в промышленности — 8% в год. Прямые иноинвестиции в Чехию составили 5 млрд.долл. в год, а валютные резервы страны увеличились с 13 млрд.долл. в 2000г. до 18 млрд.долл. в 2002г. Инфляция составила 4% в год, при росте номинальной средней зарплаты на 8,9%

в год. По итогам социально-экономического развития в 2000-02гг. Чехия занимает второе место среди стран Центральной и Восточной Европы. Позитивные показатели экономического роста в 2000-02гг. были достигнуты на фоне экономической рецессии в странах Западной Европы и неблагоприятной для Чехии конъюнктуры цен на импортные энергоносители.

В экономике и соцсфере имеется ряд нерешенных проблем и в первую очередь — дефицит госбюджета, который составлял в 2001г. без учета доходов от приватизации (методика Евросоюза) 3 млрд.долл. или 5,5% ВВП, а в 2002г. — 4,6 млрд.долл. (6,6% ВВП), и высокий уровень безработицы, который достигает 9% от числа трудоспособного населения. В отдельных регионах страны — в Северной и Северо-западной Чехии, Северной Моравии и Остравско-Карвинском крае этот показатель составляет 15-20%.

Серьезной проблемой является также односторонняя ориентация внешнеэкономических связей Чехии, доля стран ЕС в которых превышает 70%. В структуре экспорта ЧР в страны ЕС 35% приходится на товары с низкой степенью обработки.

Приватизация госсобственности. Началась в 1990г. и окончательно не завершена. Купонная (ваучерная) приватизация проводилась через специальные Инвестиционные приватизационные фонды, причем в массовом порядке в частные руки переходили мелкие и средние госпредприятия, а крупные, стратегически важные объекты, естественные монополии и госбанки трансформировались в акционерные общества и стали продаваться лишь в конце 90гг.

Одной из особенностей чешских экономических реформ явилось создание специализированного финансового института по аккумулированию пассивов и рискованных активов приватизируемых госпредприятий и банков — «Консолидационного банка», который впоследствии был преобразован в «Чешское консолидационное агентство» (ЧКА). На балансе ЧКА находятся проблемные кредиты на 6,5 млрд.долл. Деятельность ЧКА финансируется отдельной строкой в бюджете страны. ЧКА проводит операции по ликвидации долговых обязательств путем их реструктуризации и продажи. Минфин ЧР планирует, что ЧКА будет осуществлять свои функции до 2011г.

В результате приватизации ряд крупных и важных для экономики страны объектов перешел под контроль иностранного капитала: АО «Трансгаз» (магистральные и распределительные газопроводы) приобрела немецкая компания RWE Gaz, АО «Шкода Ауто» (автомобилестроение) — «Фольксваген», «Аэро Водоходы» (авиастроение) — «Боинг», «Нова Гуть» (металлургия) — «ЛНМ Холдинг» (Нидерланды), ЧКД (машиностроение) — «Сименс». 52% объема промышленного производства и 66% промышленного экспорта приходится на предприятия, контролируемые инокapиталом. Приватизация банковского сектора была полностью завершена в 2001г. В 26 из 38 действующих в стране банков иностранный капитал является мажоритарным и контролирует 95% всех банковских активов Чехии. Государство сохраняет долю участия в 230 компаниях, из которых лишь несколько можно назвать «стратегическими», кроме того, в госсобственности пока остается значительная часть земельных ресурсов.

Процесс приватизации в Чехии, особенно на первом этапе, сопровождался серьезными злоупотреблениями и нарушениями, связанными с занижением стоимости приватизируемых объектов и отсутствием «прозрачности» в процедурах. Одновременно с приватизационной компанией началась работа по формированию условий предпринимательской деятельности и созданию механизмов регулирования рынка.

В 1993г. ЧР подписала Европейское соглашение, в 1995г. стала ассоциированным членом ЕС, а в 1996г. подала официальную заявку на вступление в ЕС. В этой связи за основу проводимых в Чехии реформ была естественно взята европейская модель. Основное внимание в ходе преобразования экономики уделялось созданию законодательной базы, регулирующей хозяйственную деятельность, определяющей правила экономической конкуренции, возможность и степень вмешательства государства в эти процессы, порядок функционирования финансовой и налоговой системы.

В процессе трансформации была проведена децентрализация системы госуправления с передачей части функций местным органам власти: некоторые вопросы охраны окружающей среды и функционирования транспортной инфраструктуры, система управления и финансирования учреждений образования и соцобеспечения.

В результате реформ была проведена демонаполизация государственной системы управления, ослаблена роль некоторых министерств и ведомств, ряд министерств были объединены, а некоторые — упразднены. Созданы новые структуры госуправления: фонд национального имущества, антимонопольный комитет, комиссия по ценным бумагам, управление по регулированию в энергетике. Тем самым государство, отказавшись от прямого управления экономикой, приняло на себя функции регулирования и создания условий для функционирования самостоятельных хозяйствующих субъектов, которые осуществляются посредством инструментов регистрации, лицензирования, сертификации, налогообложения и господдержки.

Внешние экономические связи ЧР демонаполизированы и либерализованы. Государство осуществляет защиту отечественного товаропроизводителя и внутреннего рынка от недоброкачественного импорта, а также поддержку экспорта, используя при этом таможенные пошлины (экспортные и импортные), квоты для отдельных т.н. «чувствительных товаров», лицензии (вооружение, товары двойного назначения, ядерные материалы).

Государство полностью отказалось от индикативного регулирования цен. Оно устанавливает верхний ценовой предел только для 10% товаров, входящих в потребительскую корзину, включая тарифы на электроэнергию и газ для населения. Идет процесс сокращения господдержки промышленности, в т.ч. под давлением Евросоюза. При общем объеме инвестиций в экономику в 28,8% ВВП, доля государства составляет 5% ВВП.

Налоги

Правительство ЧР проводило курс осторожных прагматических шагов, выделяя в качестве главного приоритета поддержание стабильного валютно-финансового положения и достижение оптимального соотношения между стимулирующей

и фискальной ролью налогов. Основными принципами налоговой реформы являлось выравнивание условий налогообложения, снижение налоговой нагрузки на предприятия и упрощение налоговой системы. Общее количество налогов с 200 в начале 90гг. было снижено до 30. Размер налогового бремени для предпринимателей в Чехии соответствует среднеевропейскому уровню.

В качестве главных инструментов стимулирования экономического роста и повышения конкурентоспособности чешских товаров правительство ЧР использует развитие малого и среднего бизнеса, привлечение иноинвестиций и господдержку экспорта.

В ЧР принята и реализуется госпрограмма поддержки малых и средних предприятий (МСП), которая включает в себя: упрощение порядка регистрации МСП (введение системы «все в одном окне»); предоставление МСП налоговых каникул в течение первых 2 лет работы; поддержка МСП из средств госбюджета с использованием следующих инструментов: кредиты со сниженной процентной ставкой и дотации, гарантии по кредитам, гарантии инвесторам, вкладывающим средства в развитие производства, и инвесторам рискованного капитала, пособия на возмещение процентов по кредиту; финансирование МСП по программе «малые займы», осуществляемой Агентством по развитию предпринимательства. В рамках этой программы МСП предоставляются ссуды от 8 до 30 тыс.долл. на срок до 4 лет; упрощение порядка начисления налогов для МСП, в частности предоставление им возможности оплачивать налоги паушально; предоставление возможности МСП вести упрощенный бухгалтерский учет; создание системы стимулирования обучения начинающих предпринимателей.

Всего на 01.01.2002г. в Чехии зарегистрировано 770 тыс. МСП, на которые приходится 42% ВВП и 60% рабочих мест. В Чехии создана эффективная система господдержки и поощрения инвестиций, которая действует на базе «Закона о поощрении инвестиций» от фев. 2000г. Инвесторам в ЧР предоставляются льготы: продажа инвестору за символическую цену участков под строительство объектов, включая соответствующую инфраструктуру; предоставление безвозмездной ссуды на создание каждого нового рабочего места до 3 тыс.долл., которая в последующем может трансформироваться в дотацию; финансовая поддержка инвесторов, вкладывающих средства в научные исследования и разработки; сокращение сроков амортизации и списания машин и оборудования, которые входят в инвестиционную составляющую проекта; отмена таможенных пошлин на импорт машин и оборудования, указанных в специальном перечне ОЭСР, на срок реализации инвестиционного проекта; введение нулевой ставки подоходного налога сроком на 10 лет для вновь образованных юр. и физлиц и на 5 лет для уже зарегистрированных компаний, осуществляющих модернизацию производства.

Условиями для получения вышеперечисленных льгот являются: инвестиции должны направляться в производственную сферу, причем не менее 40% их стоимости должны составлять высокотехнологичные машины и оборудование в соответствии с утвержденным правительством перечнем; инвестиции должны направляться на созда-

ние (приобретение) производственных мощностей или модернизацию существующих производств; объем инвестиций должен быть не менее 350 млн.чеш.крон (10 млн.долл.), а в регионах с высоким уровнем безработицы – не менее 175 млн.чеш.крон (5 млн.долл.); инвестиционный проект должен отвечать действующим в ЧР требованиям по защите окружающей среды.

В дополнение к указанным льготам разработан ряд госпрограмм поддержки инвестиций: Программа развития промышленных зон в регионах, предусматривающая создание инфраструктуры для потенциальных инвесторов. С 1998 по 2001гг. из госбюджета ЧР на развитие 58 промышленных зон было выделено 1,2 млрд.чеш.крон (или 40 млн.долл.); Программа создания рабочих мест в Северо-западной Чехии и Северной Моравии, согласно которой любая компания, разместившая производство в этих регионах, может получить субсидии до 50% инвестиционных затрат за счет фондов министерства регионального развития; Коммунальные программы создания рабочих мест, в рамках которых инвесторы могут получить субсидии при приеме на работу местных жителей – выпускников средних, профессиональных и высших школ, а также инвалидов, зарегистрированных на бирже труда. Размер субсидий зависит от уровня безработицы в каждом конкретном населенном пункте при максимуме в 80 тыс.крон (2,5 тыс.долл.) на каждого принимаемого на работу.

До 2002г. льготный режим в ЧР распространялся лишь на приоритетные отрасли экономики – телекоммуникации, обрабатывающую промышленность, информационные технологии, транспорт, включая авиационный, а с 2002г. также на сферу услуг (консалтинг, аудит, программное обеспечение). Льготы не предоставляются при вложении инвестиций в добывающую промышленность, энергетику и в строительный сектор.

Иноинвесторы пользуются всеми вышеперечисленными льготами и имеют доступ к указанным программам наравне с отечественными. С целью организации и координации работы по привлечению иноинвестиций в министерстве промышленности и торговли ЧР создано специализированное подразделение – Агентство по привлечению иностранных инвестиций – «ЧехИнвест», задачами которого является поиск потенциальных зарубежных инвесторов, предоставление им необходимой информации, взаимодействие с другими министерствами и ведомствами по подготовке и реализации проектов, в т.ч. решение практических вопросов, связанных с созданием промышленных зон в регионах. Отделения «ЧехИнвеста» созданы во всех регионах Чехии, а также в Великобритании, ФРГ, Франции, США, Сингапуре и Японии.

В результате реализации комплекса мер по привлечению иноинвестиций в экономику ЧР их общий накопленный объем на 1.01.2002г. достиг 27,8 млрд.долл., что в пересчете на душу населения составляет 2725 долл. По этому показателю Чехия занимает 1 место среди стран Центральной и Восточной Европы.

Льготы инвесторам

Система льгот. Чехия относится к странам с «переходной экономикой». Инвестиции, прежде всего иностранные, необходимы для реструктуризации экономики, модернизации промыш-

шленности и развития экспортоориентированных производств. Вопросам привлечения иностранного капитала всегда уделялось особое внимание. Однако основной проблемой являлось отсутствие комплексной госполитики в этом вопросе. Первоначально, на этапе перехода к рыночным отношениям (1989-90 гг.), бытовало мнение, что рынок сам по себе должен решить все проблемы. Впоследствии пришло понимание того, что без содействующего вмешательства государства невозможно наладить нормальное рыночное развитие страны. Особую роль в этом сыграл кризис 1998-99 гг. В целях скорейшей ликвидации его негативных последствий и обеспечения устойчивого притока в чешскую экономику иностранного капитала были заложены основы системы государственного поощрения и поддержки инвестиций.

Основные ее принципы: привлечение стратегических иноинвесторов в отрасли промпроизводства; господдержка отечественных предприятий, которые имеют необходимый потенциал для сотрудничества со стратегическими иностранными инвесторами; создание в предпринимательской сфере условий, способствующих укреплению финансового положения компаний и позволяющих самостоятельно реализовывать инвестиционные проекты (снижение процентных ставок по кредитам, сокращение периода амортизации); предоставление иноинвесторам льгот в области налогообложения, таможенных пошлин, приобретения недвижимости; перевод долгов приватизируемых предприятий и банков на счет госбюджета.

В министерстве промышленности и торговли (МПТ) и в его структурном подразделении — специализированном Агентстве по привлечению иностранных инвестиций (CZECHINVEST — «ЧехИнвест») — был разработан порядок предоставления льгот инвесторам. Некоторые нормативные акты были оформлены в 1998-99 гг., а в фев. 2000 г. был принят новый «Закон о поощрении инвестиций», который вступил в силу в мае 2000 г. и вобрал в себя уже действующие меры по предоставлению льгот инвесторам и, в определенной мере, их расширил, сделал более доступными.

Главными условиями для получения льгот инвестором являются: инвестиции направляются в производственную сферу, причем не менее 40% стоимости должны составлять машины и оборудование на базе «высоких технологий» в соответствии с утвержденным правительством перечнем; инвестиции должны направляться на приобретение или создание производственных мощностей, модернизацию существующих производств; инвестор должен вложить не менее 350 млн. чеш. крон (10 млн. долл.), а в регионах с высоким уровнем безработицы (выше 12-15% в отличие от среднего по стране — 8,5-9%) — не менее 175 млн. чеш. крон (5 млн. долл.); инвестиционный проект должен отвечать действующим в ЧР требованиям по защите окружающей среды.

К предоставляемым поощрениям относятся: продажа инвестору за символическую цену участков под строительство объектов, включая соответствующую инфраструктуру; предоставление безвозмездной ссуды на создание каждого нового рабочего места в Чехии до 100 тыс. крон (3 тыс. долл.) на одно лицо; в случае выполнения установленных условий ссуда трансформируется в дотацию; финансовая поддержка инвесторов, вкладывающих

средства в научные исследования, разработки и связанное с ними развитие производства, ориентированное на экспорт; сокращение сроков амортизации и списания машин и оборудования, которые входят в инвестиционную составляющую проекта; отмена таможенных пошлин на импорт машин и оборудования, указанных в специальном перечне ОЭСР, на срок реализации инвестиционного проекта; введение нулевой ставки подоходного налога сроком на 10 лет для вновь образованных юр. и физлиц и на 5 лет для уже зарегистрированных компаний, осуществляющих модернизацию производства.

Иноинвестор на общих основаниях также может воспользоваться льготами, предоставляемыми различными региональными и специальными программами:

Программой по развитию промзон в регионах. За время действия этой программы с 1999 г. из госбюджета ЧР было выделено 800 млн. чеш. крон (или 22 млн. долл.) на развитие 56 промзон (4500 га), готовых к принятию потенциальных инвесторов.

Программой по созданию рабочих мест в северо-западной Чехии и северной Моравии. Любая компания, разместившая производство в этих регионах, может получить субсидии до 50% инвестиционных затрат за счет фондов министерства регионального развития.

Местными программами создания рабочих мест. Инвесторы могут получить субсидии при приеме на работу местных жителей, зарегистрированных на бирже труда, выпускников средних школ, профессиональных училищ и высших учебных заведений, инвалидов. Размер грантов зависит от уровня безработицы в каждом конкретном населенном пункте при максимуме в 80 тыс. крон на каждого принимаемого на работу.

Программой по поощрению и развитию малых и средних предприятий (МСП). Прежде всего, они распространяются на получение «дешевых» кредитов и банковских гарантий.

С целью повышения инвестиционной привлекательности чешской экономики правительство ЧР предложило в 2001 г. внести в Закон об инвестициях ряд поправок, которые после одобрения парламентом вступили в силу с 1 янв. 2002 г. Наиболее существенным нововведением, согласно новой редакции, стало распространение господдержки на сферу услуг (консалтинг, аудит, программное обеспечение). До 2002 г. льготный режим в ЧР распространялся лишь на приоритетные производственные отрасли экономики: телекоммуникации, обрабатывающую промышленность, информационные технологии, транспорт, включая авиационный. Льготы не предоставляются строительному сектору, добывающей промышленности и предприятиям, работающим в сфере распределения газа и электроэнергии.

Согласно вступившим в силу поправкам реальным получателем льгот является инвестор, которому предоставляются поощрения и которому населенный пункт выделяет земельный участок по выгодной цене. Вся процедура, направленная на привлечение капитала в промышленные зоны, остается без изменений и проходит в соответствии с программой МПТ ЧР — «Поддержка развития промышленных зон».

Следующее уточнение касается общего условия, связанного с приобретением материального и

нематериального имущества. До сих пор в тексте закона не был четко определен момент, когда инвестор может начать приобретение имущества в рамках инвестиционного проекта, получившего поддержку. В новой редакции установлено, что имущество можно приобретать только после подачи заявки на получение инвестиционных поощрений.

Ряд положений Закона приведен в соответствие с действующим в рамках Евросоюза «Актом о государственной поддержке». Введено понятие «допустимая мера господдержки», устанавливаемая чешским Управлением по защите экономической конкуренции (аналог российского министерства антимонопольной политики) как в процентном, так и в абсолютном исчислении от объема инвестиций.

В целях совершенствования контрольного механизма, установлено, что проверки будут проходить в увязке с выполнением условий предоставления инвестиционных поощрений. При контроле соблюдения требований по охране окружающей среды, проверки проводятся в соответствии с предписаниями, регламентирующими данную сферу.

В Закон ЧР о подоходном налоге внесены изменения в части, касающейся сроков подачи заявки на получение налоговых льгот. Определены два варианта: факультативный и обязательный. Инвестор может либо подать заявку на получение скидки на налог за тот налогооблагаемый период, когда он выполнил все условия согласно закону об инвестиционных поощрениях, либо по истечении 3-летнего периода он автоматически получает право на подачу соответствующего заявления.

Немаловажным изменением в Законе стало создание гибкой схемы предоставления инвесторам господдержки в случае, если проект предусматривает создание дополнительных рабочих мест в районах с высоким уровнем безработицы. Согласно новой редакции объем предоставляемых льгот зависит от показателей занятости в конкретном населенном пункте, а не среднего уровня безработицы в регионе, как было раньше. Инвестор имеет возможность запросить поддержку, реализуя проект даже в относительно благополучном регионе. Что же касается наиболее депрессивных областей (уровень безработицы на 50% выше среднего показателя уровня безработицы по стране), то льготы будут выделяться инвесторам даже в том случае, когда размер инвестиции составляет 100 млн. крон.

В соответствии с действующими положениями все запросы на предоставление льгот и поощрений направляются в агентство «ЧехИнвест», которое занимается проработкой вопросов с различными министерствами и ведомствами, предоставляет необходимую информацию по возможным объектам инвестиций, а также осуществляет сопровождение проектов. Отделения Агентства действуют в США, Японии, ФРГ, Великобритании, Франции, Сингапуре, а также во всех регионах Чехии.

Эксперты «ЧехИнвеста» проводят регулярные консультации в Брюсселе по вопросам совершенствования системы поддержки инвесторов, добиваясь ее полного соответствия европейским предписаниям и принятой в ЕС практике. Эта система является действенным инструментом в острой конкурентной борьбе на мировом рынке инвестиций.

Практика поощрений. За время существования системы инвестиционных поощрений (с 1998г.) к июлю 2002г. они были предоставлены 117 компаниям, которые вложили и предполагают вложить в экономику Чехии капитал на общую сумму, превышающую 4,8 млрд.долл., что обеспечит создание 36 тыс. новых рабочих мест.

Две пятых от общего числа проектов, поддержанных инвестиционными поощрениями, приходится на Устецкую (24,5%) и Среднечешскую обл. (20%). Наиболее многообещающим выглядит будущее Устецкой области, поскольку ожидается, что реализация этих проектов будет связана с интенсивным развитием и других видов предпринимательской деятельности, что будет способствовать экономическому подъему в этом депрессивном регионе. За этими областями следуют Кралове-градская обл. (15%) и Оломоуцкая обл. (9,5%). По 4 проекта размещены в оставшихся 9 областях Чехии. Более всего новых рабочих мест появится в Оломоуцкой (5 822) и Среднечешской обл. (5 334). Наименее привлекательными для инвесторов являются пока Карловарская обл. и Прага, где реализуется по 1 проекту, поддержанному инвестиционными поощрениями. Подобное положение не случайно, т.к. в соответствии с применяемой системой инвестиционных поощрений инвесторы могут рассчитывать на большие льготы при размещении проектов в депрессивных регионах с высоким уровнем безработицы.

Среди отраслей обрабатывающей промышленности, в которых реализуются инвестиционные проекты доминирующее положение занимают производство электрических и оптических приборов (28 проектов, 17919 рабочих мест) и производство транспортных средств (17 проектов, 5745 рабочих мест). Число проектов в этих двух отраслях производства, поддержанных инвестиционными поощрениями, составляет две пятых от общего числа проектов с утвержденными инвестиционными поощрениями (38,4%), на них также приходится две трети от общего числа вновь создаваемых рабочих мест.

Инвестиции, поддержанные поощрениями, поступают в Чешскую Республику из 17 стран, системой инвестиционных поощрений пользуются и фирмы с чешским капиталом. Наибольшее число проектов с инвестиционными поощрениями реализуется в ЧР компаниями Германии (33 проекта, т.е. 28,2% от общего числа проектов с такой поддержкой) — главного торгово-экономического партнера ЧР. На 2 месте — собственно чешские компании, на 3 — экономические субъекты из Японии. До конца июля 2002г. инвестиционными поощрениями воспользовались 20 чешских (или преимущественно чешских) и 13 японских компаний. Далее следуют инвесторы из Нидерландов (10 проектов, т.е. 8,5%), Франция, Италия, Бельгия, США, Люксембург и Великобритания реализуют в Чехии по два проекта каждая.

Что касается объема инвестиций, то преобладают проекты с инвестициями средних размеров. У половины проектов (58 из 117) инвестиции превышают 10 млн.долл., но не достигают 25 млн.долл. Шестая часть проектов (16%) рассчитана на инвестиции, превышающие 50 млн.долл.

Одной из важных целей системы инвестиционных поощрений с начала ее функционирования является поддержка продуктивных капиталов-

вложений, неотъемлемой составной частью которых должно быть поступление в страну высококачественных машин и оборудования и современных технологий. Удельный вес машин и оборудования в общих объемах инвестиций: 23% компаний – более 80%, 56% – более 60%, 75% – более 50%.

Фирмы, получившие инвестиционные поощрения, до 2006г. предполагают инвестировать 173,2 млрд.крон (5,4 млрд.долл.), из которых 111,3 млрд.крон (64,5%, 3,5 млрд.долл.) приходится на закупку машин и оборудования. 47% от общего числа рассматриваемых фирм планируют полностью импортировать производственное оборудование. 70% фирм для реализации своих бизнес-планов ввезет из-за границы машины, общая стоимость которых превысит 90% от общей стоимости приобретаемого оборудования. 7% фирм импортирует 60% машин. Ожидается, что от общей предполагаемой стоимости приобретенного фирмами с инвестиционными поощрениями производственного оборудования (111,7 млрд.крон), ввоз машин в стоимостном выражении достигнет 102,3 млрд.крон (3,3 млрд.долл.), т.е. 91,6%.

Подавляющее большинство инвестиционных проектов ориентировано на производство продукции на экспорт. Одна треть фирм (30,4%) будет отправлять свою продукцию исключительно на экспорт, более половины фирм будет поставлять за границу 95% своих изделий, а две трети фирм (65,2%) будет экспортировать более 90% своей новой продукции. Лишь небольшое число фирм (5,3%) будет вывозить за границу менее четверти произведенных изделий.

Приобретение фирмами, получившими инвестиционные поощрения, производственного оборудования по импорту, лишь в какой-то момент отрицательно скажется на торговом балансе Чешской Республики, однако после начала производства это влияние нивелируется заметным увеличением экспорта готовой продукции. Система инвестиционных поощрений ориентирована на привлечение капитала в экономически депрессивные регионы Чехии, в которых структурная перестройка привела к сокращению производства и повышению уровня безработицы, превышающего средние показатели по стране.

Достижению поставленной цели служит, в частности, дифференциация размера инвестиционных поощрений в зависимости от количества создаваемых новых рабочих мест, и выделение дополнительных льгот для проектов, реализуемых в неблагополучных с точки зрения уровня безработицы регионах. Также минимально требуемый размер инвестиций в регионах, страдающих от высокой безработицы, определен таким образом, чтобы привлечь максимально возможное число фирм.

Такой подход полностью оправдал себя, о чем свидетельствуют данные по концентрации привлеченных инвестиций. Благодаря проектам, получившим поддержку, в среднем по ЧР на каждый квадратный километр предполагается привлечь инвестиции в 61266 долл., а в депрессивных регионах капиталовложения достигают 220250 долл. на квадратный километр, что в 4 раза выше среднего показателя.

Инвестиции

Число мелких и средних предприятий (по местному законодательству под эту категорию попадают фирмы, на которых занято не более 250 чел.) составляет в ЧР 99,8% от общего количества зарегистрированных предприятий, на них трудится 59,7% всего работающего населения, на их долю приходится 35,7% импорта и 47,1% экспорта. В ЧР сложилась госсистема по поддержке малого и среднего предпринимательства. В 2002г. на эти цели было выделено 4 млрд. крон (130 млн. долл.), финансовая помощь оказана 7 тыс. компаний. Финансирование чешских фирм из бюджетных средств производится через «Чешскоморавский банк гарантий и развития», Агентство «ЧехТрейд», Дизайн центр ЧР и Агентство по развитию предпринимательства. Размер оказываемой помощи зависит от вида госпрограммы, по которой выделяются средства. К числу таких программ, действующих до 2004г., относятся общие – «Гарантия», «Кредит», «Рынок», «Кооперация», «Старт», и региональные – «Регион», «Регенерация», «Деревня», «Преференции».

Чешские компании, как правило, не располагают значительными собственными финансовыми ресурсами, которые они могли бы инвестировать за границей. 90% действующих в стране коммерческих банков и крупных предприятий находятся под контролем иноинвесторов, либо являются филиалами западных ТНК. В 2002г. объем прямых инвестиций из ЧР составил 150 млн.долл., что превышает показатель пред.г. (107,3 млн. долл.). Характерной особенностью чешских капиталовложений за границей является их ориентация на близлежащие страны.

В 2002г. чешские фирмы осуществляли капиталовложения в Словакию (56,8%) и в Польшу (11,2%), где традиционно сильны кооперационные связи в рамках ЦЕССТ. 9% чешских инвестиций направлено в США. 25% чешских инвестиций ушло в офшорные зоны (о-ва Девы Марии, о-в Мэн).

С 1996г. Чехия проводит целенаправленную политику на привлечение инокапитала. Основные принципы инвестиционной политики Чехии: привлечение стратегических иноинвесторов в высокотехнологичные отрасли промпроизводства и сферы услуг; господдержка отечественных предприятий, которые располагают необходимым потенциалом для сотрудничества со стратегическими иноинвесторами; вне зависимости от госпринадлежности предоставление льгот инвесторам, в области налогообложения, таможенных пошлин, приобретения недвижимости; перевод долгов приватизируемых предприятий и банков на счет бюджета.

С 2000г. в Чехии действует Закон «Об инвестиционных поощрениях», согласно которому главными критериями для получения льгот являются условия: инвестиции направляются в приоритетные для развития страны отрасли экономики, а именно: телекоммуникации, обрабатывающую промышленность, информационные технологии, транспорт, включая авиационный; инвестиции должны направляться на приобретение или создание производственных мощностей, модернизацию существующих производств; минимальный объем инвестиций должен составить не менее 10

млн.долл., а в регионах с высоким уровнем безработицы (т.е. до 25%, в отличие от общестатистического — 8,5-9%) — не менее 5 млн.долл.); 40% всех инвестиционных затрат должны приходиться на машины и оборудование; инвестиционный проект должен соответствовать действующим в ЧР требованиям по охране окружающей среды.

К предоставляемым поощрениям относятся: продажа инвестору подходящих участков для строительства объектов, включая соответствующую инфраструктуру, за символическую цену; Освобождение от таможенных пошлин и уплаты НДС ввоза оборудования для организации производства, либо его модернизации; предоставление безвозмездной ссуды на создание каждого нового рабочего места в Чехии до 100000 крон (3 тыс.долл.) на одно лицо; после выполнения установленных условий ссуда трансформируется в дотацию; финансовая поддержка инвесторов, вкладывающих средства в научные исследования, разработки и связанное с ними развитие производства, ориентированное на экспорт; сокращение сроков амортизации и списания машин и оборудования, которые входят в инвестиционную составляющую проекта; нулевая ставка подоходного налога сроком на 10 лет для вновь образованных юр. и физлиц и на 5 лет для уже зарегистрированных компаний, осуществляющих модернизацию производства.

В июне 2002г. правительство ЧР приняло новые программы стимулирования сферы стратегических услуг и поддержки инвесторов, планирующих создание и расширение технологических центров на территории Чехии. Указанные программы были разработаны с учетом общемировой тенденции увеличения капиталовложений в сферу услуг, связанных с инновациями товаров, производственных процессов и технологий. Специфической особенностью проектов в области стратегических услуг является их высокая мобильность (проекты носят международный характер), низкая первоначальная капиталоемкость при инвестициях в основной капитал и высокие требования к квалифицированной рабочей силе. Для указанных проектов предусматривается более льготный режим, чем для «стандартных» проектов, реализуемых в производственной сфере. Снижен базовый критерий предоставления льгот — минимальный размер инвестиции (с 10 до 1,5 млн.долл.). При реализации проектов в неблагоприятных районах Чехии (уровень безработицы 25%), либо осуществлении инвестиций в области информационных и телекоммуникационных технологий применяется «льготный» критерий — 750 тыс.долл.

В соответствии с Законом «Об инвестиционных поощрениях» все запросы на предоставление льгот и поощрений направляются в госкомпанию «ЧехИнвест», которая занимается проработкой вопросов с различными министерствами и ведомствами, предоставляет необходимую информацию по возможным объектам инвестиций, а также осуществляет сопровождение проектов. Для привлечения инокапитала и непосредственного выхода на потенциальных инвесторов Агентство использует систему своих представительств в странах, располагающих крупными финансовыми ресурсами (США, Япония, Великобритания, ФРГ, Франция).

По данным на дек. 2002г. 135 иностранных компаний (Германии, Японии и Нидерландов) ис-

пользовали систему инвестиционных поощрений в Чехии. В 2002г. объем прямых иностранных инвестиций составил 7,5 млрд.долл.

Динамика объемов иностранных инвестиций в ЧР, в млрд.долл.: 1996г. — 1,4; 1997г. — 1,3; 1998г. — 2,5; 1999г. — 4,8; 2000г. — 4,5; 2001г. — 4; 2002г. — 8,2.

Это связано с продажей госкомпании Transgas (монопольного предприятия по транспортировке природного газа через территорию Чехии) немецкому концерну RWE за 3,7 млрд.долл. В 2002г. несколько других крупных инвесторов из Западной Европы расширили свои капиталовложения в ЧР.

Основными иностранными инвесторами в ЧР в 2002г. были компании ФРГ (65,2%), Австрии (9,7%), Нидерландов (8,1%), Франции (3,4%), Бельгии (2,9%), Великобритании (2,5%). Главными сферами приложения иностранного капитала в стране являлись: транспорт и телекоммуникации — 55,2%, финансовые институты (банки, страхование) — 13,7%, вложения в недвижимость — 6,1%, торговля — 3%, транспортное машиностроение — 2,9%.

Наиболее крупные инвестиционные проекты на территории Чехии:

— строительство в районе г.Колин завода стоимостью 1,5 млрд. евро по производству 300 тыс. автомобилей в год консорциумом Peugeot-Citroen-Toyota. Это крупнейшая инвестиция в центрально-европейском регионе в 2001г. С выходом на проектную мощность в 2005-06гг. общее число работающих составит 10-12 тыс.чел.;

— строительство в г.Границе-на-Мораве технологического центра по производству кинескопов цветных телевизоров Philips. Общий объем капиталовложений составит 624 млн.долл. Пуск в эксплуатацию этого объекта позволит создать 3250 новых рабочих мест;

— создание в г.Пльзень центра по разработке, исследованию и производству цветных телевизоров компанией Matsushita Television Central Europe. Общий объем дополнительных инвестиций составит 73 млн.долл., что будет способствовать созданию 1440 рабочих мест. Ее дочерняя компания Matsushita Communications в марте 2002г. открыла в г.Пардубице свой завод по производству мобильных телефонов, в который вложено 80 млн.долл.;

— строительство завода по производству кондиционеров в г.Либерец японской компанией Denso (общий объем инвестиций составит 100 млн.долл.);

— производство и монтаж компьютеров и телекоммуникационного оборудования тайваньскими компаниями Foxconn (завод в районе г.Пардубице) и FIC (предприятие около г.Рудна);

— создание в г.Брно экспертно-технологического центра американской компании IBM, в котором работают 200 специалистов по программному обеспечению;

— создание в г.Прага центра аудиторских услуг компании Accenture, который будет предоставлять своим европейским клиентам поддержку в области бухгалтерского учета и финансов.

Для западных компаний представляют интерес участки земли от 5 до 10 га (под производственные сооружения). При выборе участка эксперты фирм учитывают привязку места к автотранспортным и железнодорожным магистралям, близость к европейским промышленным центрам, стоимость и

квалификацию рабочей силы. Компании из Евросоюза все чаще выражают желание размещать свои предприятия в Северо-Западном, Северо-Моравском и Южно-Моравском краях Чехии, т.е. в расположенных на границе с Германией и Австрией регионах ЧР с высоким уровнем безработицы.

«ЧехИнвесту» удастся успешно координировать свою работу с министерством охраны окружающей среды, таким образом, заранее снимая возможные проблемы с экологами по поводу размещения новых промпредприятий. В качестве наиболее сложных проблем, с которыми приходится сталкиваться «ЧехИнвесту», эксперты Агентства называют слабую подготовленность местных органов к проникновению крупных иноинвестиций в экономику регионов, а также отсутствие юридической практики принудительного выкупа из частной собственности участков земель и территорий, представляющих стратегический интерес для государства.

По данным Чешского нацбанка, объем прямых иноинвестиций из ЧР в РФ в 2002г. составил 500 тыс.долл. (0,76%). Объем прямых инвестиций из России в Чехию за тот же период составил 1500 тыс.долл. Общий объем накопленных прямых инвестиций из ЧР в РФ на 1 янв. 2003г. составил 53,8 млн.долл. Суммарный объем российских инвестиций в Чехии составляет 80-120 млн.долл. Российский капитал инвестирован в объекты курортно-туристического комплекса (Карловы Вары, Марианске Лазне).

Таможенный тариф-2003

Правительство ЧР 2 дек. 2002 приняло постановление №534/2002 «Об издании нового таможенного тарифа, об определении таможенных ставок на товары, ввозимые из развивающихся или наименее развитых стран, и также об условиях их применения» (Таможенный тариф на 2003г.). Постановление вступило в силу 1 янв. 2003г., одновременно отменив действие предыдущего постановления правительства Чехии №480/2001 от 31 дек. 2001г.

Основные положения постановления правительства ЧР №534/2002 базируются на международных обязательствах ЧР и соответствуют положениям таможенного закона №13/1993 в действующей редакции. Документ содержит 6 приложений (№1 – Таможенный тариф, №2 – таможенные квоты, №3 – перечень развивающихся стран, №4 – перечень наименее развитых стран, №5 – перечень фармацевтической продукции, №6 – перечень неспецифицированных текстильных изделий).

Приложение №1. В Таможенном тарифе для классификации товаров применяется Комбинированная номенклатура товаров, разработанная в соответствии с Комбинированной номенклатурой Европейского союза.

Некоторые формальные изменения на 2003г. внесены в Гармонизированную систему описания и цифрового обозначения товаров, соответствующую актуализированной номенклатуре ЕС на 2003г. Данные изменения никак не повлияют на обязательства ЧР, касающиеся таможенных ставок. Эти изменения разрабатывались совместно чешской и словацкой сторонами. Вследствие того, что в ЧР последовательно применяются решения Уругвайского раунда ГАТТ и происходит либера-

лизация торговли в рамках соглашений о свободной торговле, в 2003г. также произойдет дальнейшее снижение конвенционных и преференциальных таможенных ставок.

Приложение №2 содержит перечень конвенционных таможенных квот, вытекающих из Ведомости концессий и обязательств ЧР по решениям Уругвайского раунда ГАТТ 1994г. и также конвенционных таможенных квот, выходящих за рамки этих международных обязательств.

На 2003г. были установлены две новые конвенционные таможенные квоты, и одновременно были отменены две конвенционные таможенные квоты, действовавшие в 2002г. По сравнению с пред.г. в 2003г. произойдет снижение количества действующих ныне конвенционных таможенных квот на импорт белого и красного вина. Была установлена новая таможенная квота для товара под кодом ТН ВЭД 55032000 – штапельное волокно из полиэфира в 6000 т. (ставка пошлины 0%) и новая таможенная квота для товара с кодом ТЫ ВЭД 17039000 – свеклосахарная меласса в 24500 т. (ставка пошлины 6%).

Целью введения таможенных квот является снижение импортной пошлины для определенного количества ввозимых товаров, изделий и сырья, которые в рамках таможенного союза Чехии и Словакии производятся, однако производство продукции не покрывает полностью по своему количеству или качеству внутреннее потребление. До того, как были установлены таможенные квоты, были проведены двусторонние консультации специалистов из Чехии и Словакии, с целью избежания ущерба одной из сторон вследствие импорта изделий, сырья или сельскохозяйственной продукции с пониженной таможенной ставкой из третьих стран в одну из республик при одновременном ущемлении интересов производителей второй стороны.

После исчерпания установленного объема, указанного по соответствующей таможенной квоте, будет применяться конвенционная таможенная ставка, действующая в 2003г.

Таможенные квоты установлены или для одной позиции таможенного тарифа, или для определенной группы товаров (нескольких позиций). После исчерпания таможенной квоты, за счет импорта может быть обеспечена только одна из данных позиций, указанных в соответствующей таможенной квоте. Информация о таможенных квотах и пошлинах содержится в электронной информационной системе таможенного управления ЧР (www.cs.mfcr.cz).

В приложениях №3 и 4 на 2003г. не произошло принципиальных изменений.

В приложение №5 входит Перечень фармацевтической продукции, содержащий позиции с точным описанием продукции согласно указаниям Всемирной организации здравоохранения (INN) и также коды CAS RN (Chemical Abstracts Service Registration Number). Составной частью данного приложения является перечень фармацевтических промежуточных продуктов, т.е. соединений, используемых для производства конечного фармацевтического продукта, на который распространяются конвенционные таможенные ставки. В следующем разделе приводится список префиксов и окончаний названий препаратов, которые вместе с основным названием (согласно INN) представля-

ют собой соли, сложные эфиры и гидраты, выведенные от INN.

В приложении №6 приводится Список неспецифицированных текстильных изделий, установленных в соответствии с Соглашением о текстиле и одежде ВТО, на которые можно применить защитные меры после выполнения специфических условий закона №62/2000. и соответствующий списку 2002г. Последний этап классификации текстильных изделий по правилам ГАТТ 94 будет реализован к 1 янв. 2005г.

В 2002г., как и в предыдущие несколько лет, предусматривал в Чехии «общие» и «договорные» ставки таможенных импортных пошлин.

При импорте товаров из ряда стран, в отношении которых Чехия распространила генеральную систему преференций (ГСП), применялись пониженные таможенные пошлины.

Преференциальные тарифы Чехией также применялись в соответствии с соглашением об ассоциации с ЕС, соглашениями с ЕАСТ и ЦЕССТ, а также с двусторонними соглашениями о свободной торговле с Латвией, Литвой, Эстонией, Израилем, Турцией и Хорватией.

Товарообмен Чехии со Словакией, согласно договоренностям о Таможенном союзе, в 2002г. продолжал оставаться беспошлинным. При этом были сохранены квоты по ряду товаров чешского экспорта (пиво, сахар, свинина) и импорту словацкой изюлуккозы, которые будут отменены с 2003г.

Внешнеэкономические отношения между ЧР и ЕС осуществлялись на беспошлинной основе, с исключением некоторых видов сельхозпродукции, взаимопоставка которых реализовывалась с применением квот и пониженных пошлин согласно отдельным соглашениям. В 2002г. подписано новое соглашение с Евросоюзом по торговле продукцией сельского хозяйства, Double Profit, которое вступило в силу с 1.01.2003г.

В 2002г. квотирование импорта сохранялось на продукцию сельского хозяйства, крепкие алкогольные напитки и спирт, крахмал, лен, синтетические нити и волокна.

Экспорт-прогноз

Концепция политики. В связи со вступлением Чехии в Евросоюз правительство страны провело инвентаризацию политики по поддержке экспортеров с целью оптимального задействования чешских государственных и частных структур в соответствии с правовыми нормами и практикой ЕС. Результатом этого анализа стало принятие в фев. 2003г. «Концепции политики по поддержке экспорта на 2003-06гг.» (Концепция).

Внешнеэкономические связи играют определяющую роль в экономике ЧР, которая относится к числу государств с высокой долей экспорта в ВВП (в 2001г. она составляла 58,9%). В дальнейшем динамичном увеличении чешского экспорта правительство страны видит эффективный фактор, позитивно влияющий на экономический рост, способствующий постепенному сокращению разницы между основными экономическими показателями ЧР и «малых» государств Евросоюза. Значительное внимание при реализации Концепции поддержки экспорта уделяется увеличению участия в нем чешских малых и средних предприятий (в ЕС их доля в экспорте составляет 50%, в ЧР – 37%).

В программе поддержки экспорта участвуют практически все чешские госорганы, курирующие внешнеэкономическую деятельность – министерство промышленности и торговли, МИД, минфин, минобороны, минсельхоз, страховая компания «Общество по гарантиям и страхованию экспорта» (ЭГАП), Чешский экспортный банк (ЧЭБ), Чешское агентство по поддержке торговли («ЧехТрейд»), «Чешские центры», а также негосударственные объединения – Экономическая палата, Союз промышленности и транспорта. Координатору деятельности в области поддержки экспорта (МПП) поручено проводить периодическую (раз в 2г.) оценку результатов выполнения новой Концепции и отражать их в соответствующем отчете для правительства.

Концепция политики по поддержке экспорта устанавливает на 2003-06гг. следующие стратегические цели: увеличение доли экспорта на душу населения, приближение этого показателя к уровню «малых» стран ЕС (для Чехии он составляет 3000 евро, а для сравнимых по величине Австрии, Дании и Швеции находится в диапазоне 11000-15000 евро); поддержка роста чешского экспорта, прежде всего продукции с высокой добавленной стоимостью, позитивно влияющего на динамику торгового баланса; увеличения доли малых и средних предприятий в общем экспорте.

К основным приоритетам в экспортной политике Концепция относит: качественное улучшение и координацию деятельности соответствующих госинститутов по защите интересов чешских экспортеров; усиление поддержки малых и средних экспортеров; углубление многосторонних и двусторонних торгово-экономических отношений ЧР с другими государствами; создание гибкой системы экспортных приоритетов по территориальному принципу; усиление торгово-экономического направления деятельности чешских представительств за рубежом; расширение и качественное улучшение спектра предоставляемых ЭГАП и ЧЭБ услуг, включая долгосрочное кредитование на выгодных условиях в соответствии с правилами ОЭСР; дальнейшую модернизацию агентства «ЧехТрейд»; рациональный подход к пропаганде чешских товаров и экспортеров на международных выставках и иностранных рынках.

Господдержка экспорта в ЧР ведется в пяти основных направлениях: устранение тарифных и нетарифных барьеров, выработка внешнеторговой стратегии и координация действий на государственном уровне; финансирование и страхование экспорта, предоставление адресной помощи экспортерам; информационное и консультационное обеспечение, профессиональная подготовка; другие дополнительные меры по защите интересов чешских экспортеров.

Концепция дополняет вышеперечисленные направления еще одним пунктом – «поддержка малых и средних экспортеров». В этой сфере предусмотрена возможность получения финансовой помощи от Евросоюза.

Снятие барьеров в торговле. С момента вступления Чехии в Евросоюз все торгово-экономические отношения страны с его членами будут подчинены режиму внутреннего рынка ЕС, в отношении же других государств ЧР будет действовать в рамках общей торговой политики ЕС. Чехия целиком передает эту область в ведение наднациональных ор-

ганов ЕС. Проводящаяся ЧР работа по снятию тарифных и нетарифных ограничений в рамках других международных организаций (ВТО, ЕАСТ, ЦЕССТ) и на уровне двусторонних отношений будет ориентирована на соответствие нормам ЕС.

В Концепции отмечается, что системная поддержка, формы и объем помощи чешским экспортерам будут в большей степени зависеть от собственных возможностей страны. Для этого планируется задействовать потенциал чешских заграничных представительств и двусторонних торгово-промышленных палат. Предполагается выработать на основе анализа двусторонних отношений гибкую систему экспортных приоритетов по территориальному принципу, ориентируясь на необходимость либерализации торговли. Реализация такой системы будет нацелена на диверсификацию чешского экспорта, 70% которого приходится на страны Евросоюза, и возврат на традиционные для ЧР рынки Азии, Африки и Латинской Америки.

Экспортные приоритеты будут формироваться МПТ в сотрудничестве с территориальными подразделениями МИД и агентством «ЧехТрейд» по схеме: информационный сервис – оценка сведений потенциальными экспортерами – установление территориального приоритета – создание условий по поддержке экспорта на выбранной территории – реализация проекта.

На основе изложенных выше принципов в Концепции установлены следующие зоны: США, Китай, Россия, Италия, Франция (страны, с которыми ЧР имеет значительный дефицит торгового баланса); Индия, Бразилия, Украина, Египет, Нигерия (страны, «подходящие» для реализации больших экспортных программ); Вьетнам, бывшая Югославия (территории, где имеется реальная возможность коммерческого кредитования экономического развития); Польша, Словакия, Австрия (соседи ЧР со значительным потенциалом развития приграничной торговли).

В Концепции указывается, что не следует ожидать принципиального изменения основного вектора чешской внешней торговли. Главным экономическим и политическим партнером для ЧР остается Евросоюз. Предусматриваются следующие меры по обеспечению доступа чешских экспортеров на европейский общий рынок: использование дипломатической, переговорной и другой государственности для продвижения интересов экспортеров; усиление роли торгово-экономических отделений чешских представительств за рубежом; введение в чешских загранучреждениях должности атташе по вопросам сельского хозяйства, прежде всего в странах ЕС; увеличение сети загранпредставительств агентства «ЧехТрейд»; поддержка проектов приграничного сотрудничества, презентация чешских регионов за рубежом.

Чехия заинтересована в поддержании и дальнейшем развитии тесных двусторонних отношений с Россией, которая является для ЧР главным поставщиком энергетических ресурсов и важным импортером товаров и оборудования чешского производства. Концепция предусматривает дальнейшее углубление экономического сотрудничества непосредственно с российскими регионами.

Страхование и финансирование экспорта. Основная роль на этом направлении внешнеторговой деятельности ЧР отводится ЭГАП и ЧЭБ. Их работа в сфере страхования и финансирования

экспорта регламентируется правилами, разработанными в ОЭСР и ЕС.

ЭГАП. За ЭГАП сохраняется задача страхования чешских экспортеров от политических и коммерческих рисков. Основным направлением дальнейшего развития страховой компании будет максимальное удовлетворение спроса и улучшение качества предоставляемых услуг, расширение взаимодействия с агентствами «ЧехТрейд» и «ЧехИнвест».

В страховании под гарантии государства ЭГАП будет придерживаться следующих принципов:

- поддержка диверсификации структуры экспорта с целью оптимизации страховых рисков; эффективное использование собственных финансовых ресурсов (фондов и резерва) с целью минимизации дотаций из госбюджета;

- приведение структуры застрахованных рисков в соответствие с нуждами экспортеров и актуальными тенденциями развития международных рынков, поддержка проектного финансирования;

- углубление сотрудничества с принимаемыми организациями в целях поддержки госполитики в области регионального развития и трудоустройства, первоочередная поддержка экспортных программ уже прошедших реструктуризацию предприятий;

- страхование и поддержка малых и средних экспортеров во взаимодействии с агентством «ЧехТрейд», для них предназначен новый продукт – «страхование проникновения на рынок»;

- повышенное внимание будет уделено предотвращению ущерба и деблокации долгов, ЭГАП будет сотрудничать с минфином в вопросах возврата долгов на международном уровне через Парижский клуб;

- использование членства в Международном союзе кредитных и инвестиционных страховщиков («Бернский союз») и широких международных контактов ЭГАП для совместной деятельности на международных рынках, в форме предоставления гарантий и перестрахования.

В области коммерческого страхования ЭГАП сосредоточит свою деятельность на следующих направлениях:

- эффективное коммерческое страхование в целях оптимизации затрат и одновременного обеспечения конкурентоспособности компании ЭГАП, ее ведущей роли на чешском рынке коммерческого страхования; упрощение процедур и улучшение условий коммерческого страхования малых и средних предприятий;

- расширение использования электронных коммуникаций, использование электронного рейтинга @rating; расширение в сотрудничестве с зарубежными партнерами перечня предоставляемых страховых услуг в соответствии с новыми нуждами чешских экспортеров; использования опыта «малых» стран ЕС, прежде всего в сфере поддержки экспортного потенциала малых и средних предприятий.

ЧЭБ. В области господдержки экспорта перед ЧЭБ ставятся следующие задачи:

- строить свою деятельность в соответствии с приоритетными направлениями внешнеторговой политики; поддерживать экспорт традиционной продукции и инвестиций, реагировать на новые тенденции на международных рынках;

- отслеживать изменения структуры экспорта с

целью обеспечения более тесного взаимодействия производителей и экспортеров, прежде всего из ЕС, при осуществлении экспортных операций с третьими странами; активно работать в области структурированного финансирования с участием ЧЭБ/ЭГАП и временных иностранных институтов;

– поддерживать чешские заграничные инвестиции, в т.ч. в форме финансирования конкретных проектов; поддерживать экспортную деятельность предприятий, на которых проходит или завершилась реструктуризация; включаться в подготовку «мягких займов» с дополнительным финансированием экспорта поддерживаемого государством на основании закона №58/1995; расширить перечень продуктов и услуг, предназначенных для поддержки экспорта и создания комфортных условий для экспортеров;

– создать фонд экспортных рисков как оперативный инструмент поддержки экспорта; отслеживать изменения в законодательстве в целях поиска новых возможностей поддержки малых и средних экспортеров в рамках компетенции ЧЭБ;

– разрабатывать новые формы сотрудничества с другими государственными структурами, занимающимися поддержкой экспорта; использовать накопленный опыт и достигнутое положение на международных финансовых рынках для минимизации затрат на поиск необходимых долгосрочных источников финансирования;

– отслеживать изменения в области поддержки экспорта в других экономически развитых государствах, выходить с предложениями об их внедрении в практику в ЧР; с согласия минфина ЧР основывать дочерние структуры с целью расширения поддержки экспорта, приобретения источников выгодного финансирования и обеспечения погашения предоставленных кредитов.

Агентство «ЧехТрейд». Основным направлением деятельности Агентства является обеспечение информационно-консультационного обслуживания чешских экспортеров:

– сбор, обработка и предоставление чешским экспортерам информации по интересующим их рынкам и товарам, маркетинговые исследования; поиск зарубежных партнеров, подготовка, организация и непосредственное участие в переговорах чешских экспортеров с интересующими их фирмами;

– консалтинг и информация по объявляемым за рубежом открытым тендерам и экономическим проектам; организация семинаров и обучения; предоставление информации о ЧР; обеспечение выставочной деятельности, продвижение интересов чешских экспортеров за рубежом.

В Агентстве происходят структурные изменения, смысл которых заключается в создании секции услуг для экспортеров. Ее основу составят четыре отдела:

– отдел экспортной информации (поиск торговых контактов, выявление технических барьеров торговли, изучение законодательства, торговых реестров, предоставление информации о проектах и тендерах); отдел экспортных операций (организует рекламные акции чешских экспортеров за рубежом и иностранных импортеров в ЧР);

– отдел консультаций по вопросам экспорта (организация семинаров и индивидуальные консультации по проблемам маркетинговой стратегии

и профессионального обучения); отдел работы с ключевыми клиентами.

Согласно Концепции, в своей деятельности по поддержке экспорта агентство «ЧехТрейд» будет опираться на принцип территориальных приоритетов, изучение реальных экспортных возможностей чешских производителей и доступные государственные финансовые ресурсы. На начало 2003г. Агентство имеет **21 представительство за рубежом**, к 2004г. запланировано расширение заграничной сети канцелярий «ЧехТрейд» до 40, а также дальнейшее развитие сети региональных представительств в ЧР.

Внешнеэкономсвязи

География внешней торговли. В основе внешне-торгового режима ЧР лежат обязательства, вытекающие из членства страны в ВТО. ЧР является ассоциированным членом ЕС, членом Центрально-европейского соглашения о свободной торговле (ЦЕССТ), имеет соглашения о свободной торговле с Литвой, Латвией, Эстонией, Израилем, Турцией, Хорватией и ЕАСТ (Швейцария, Лихтенштейн, Норвегия, Исландия).

Внешнеторговый оборот ЧР в 2002г. в национальной валюте уменьшился по сравнению с 2001г. на 3% и составил 2575223 млрд. крон, в т.ч. чешский экспорт – 1251 884 млрд. (снижение на 1,4%) и импорт – 1326339 млрд. (снижение на 4,3%). Дефицит торгового баланса составил 74455 млрд. крон. **Товарооборот** в пересчете в долл. составил **79,159 млрд.** (рост на 13,3%), в т.ч. чешский экспорт – 38,402 млрд. (рост на 15%) и импорт – 40,757 млрд. (рост на 11,7%). Дефицит внешней торговли составил 2,355 млрд. долл., т.е. снизился на 23%. Значительные расхождения в динамике показателей внешней торговли Чехии в нацвалюте и в долларах объясняется главным образом укреплением курса чешской кроны по отношению к доллару. По физическим объемам экспорта и импорта отмечается стабильный росте пределах 10-15%.

В 2002г. 85,3% чешского товарооборота приходилось на страны ОЭСР (в 2000г. – 86,8%), в т.ч. на страны ЕС – 64,2% (65,2%) и ЕАСТ – 2,3% (2,2%). Основным торговым партнером остается ФРГ, на которую приходится 36,5% экспорта и 32,5% импорта, за ней следуют Словакия (7,7% и 5,2%), Австрия (5,5% и 4,3%) и Польша (4,7% и 4%). Доля России в товарообороте ЧР составляет 3%, в т.ч. в экспорте – 1,3% (14 место) и в импорте – 4,5% (6 место).

Основные торговые партнеры Чехии в 2001г., в %

Экспорт ЧР		Импорт ЧР	
1. Германия	36,5	1. Германия	32,5
2. Словакия	7,7	2. Италия	5,4
3. Великобритания	5,8	3. Словакия	5,2
4. Австрия	5,5	4. Франция	4,8
5. Польша	4,7	5. Китай	4,6
6. Франция	4,7	6. Россия	4,5
7. Италия	4,1	7. Австрия	4,3
8. Нидерланды	3,9	8. Польша	4
9. США	2,8	9. США	3,3
10. Венгрия	2,4	10. Великобритания	3,1
11. Бельгия	2,4	11. Нидерланды	2,4
12. Испания	2	12. Бельгия	2,3
13. Швейцария	1,6	13. Япония	2,1
14. Россия	1,3	14. Венгрия	2
15. Швеция	1,1	15. Испания	1,9

Структура товарооборота Чехии с основными торговыми партнерами-странами ЕС – не претерпела значительных изменений. Превалируют 7 группа СМТК «машины, оборудование и транспортные средства»: экспорт – 53,79% и импорт – 45,3%; 6 группа «обработанные изделия, классифицируемые по материалам»: 21,8% и 23,5%; 8 группа «разные готовые изделия»: 13,1% и 10,4%; 5 группа «химические продукты»: 3,8% и 13,3%.

Удельный вес европейских стран с переходной экономикой и стран СНГ, представляющих согласно чешской статистике одну группу стран, во внешней торговле ЧР составил 19,6% (в 2001г. – 20,5%), в т.ч. стран-участниц ЦЕССТ – 14,3% (14,7%).

В 2002г. процесс либерализации внешней торговли как и в пред.г., был направлен на снижение или ликвидацию импортных тарифов на товары, ввозимые в ЧР из стран ЕС. Не облагался пошлиной импорт в ЧР продукции стран Евросоюза, предназначенной для переработки, комплектации и монтажа в рамках собственного производства, осуществляемого на территории ЧР чешскими юрлицами, а также импорт автомобильной, авиационной и иной машинно-технической продукции. Продолжает действовать введенный в 1997г. порядок беспошлинного ввоза в ЧР комплектующих и передовых технологий из стран ЕС, ЕАСТ и ЦЕССТ.

Экспорт ЧР					
Группа СМТК	2001г.		2002г.		инд.
	тыс.долл.	уд.вес %	тыс.долл.	уд.вес %	
0 Продтов., жив. жив.	905376	2,7	953578	2,5	105,3
1 Напитки и табак	229444	0,7	263677	0,7	114,9
2 Сырье непрод. кр. топл.	1015775	3,0	1066800	2,8	105
3 Минтопливо, смазки	1002649	3,0	1105347	2,9	110,2
4 Жиры жив. и растит.	37692	0,1	29939	0,1	79,4
5 Химпродукты	2147077	6,4	2288317	6,0	106,6
6 Обраб. изд., по матер.	8125857	24,3	9007226	23,5	110,8
7 Машины, транспорт	15326077	47,4	19051491	49,6	120,4
8 Готовые изделия	4075297	12,2	4577856	11,9	112,3
9 Не вкл. в др. разделы	33094	0,1	58370	0,2	176,4
Всего	33398336	100	38402600	100	115
Импорт ЧР					
Группа СМТК	2001г.		2002г.		инд.
	тыс.долл.	уд.вес %	тыс.долл.	уд.вес %	
0 Продтовары, жив. животн.	1411361	3,9	1664246	4,1	117,9
1 Напитки и табак	190646	0,5	202542	0,5	106,2
2 Сырье непрод. кр. топл.	1052627	2,9	1171638	2,9	111,3
3 Минтопливо, смазки	3305366	9,1	3095728	7,6	93,7
4 Жиры жив. и растит.	82810	0,2	92840	0,2	112,1
5 Химические продукты	3970285	10,9	4557618	11,2	114,8
6 Обраб. изд., класс. матер.	7366455	20,2	8394276	20,6	114
7 Машины, транспорт	15399828	42,2	17262382	42,4	112,1
8 Разные готовые изделия	3684247	10,1	4306487	10,6	116,9
9 Не вкл. в другие разделы	9148	0	8369	0	91,5
Всего	36472772	100	40756125	100	111,7

Источник: Чешское таможенное управление

Чехия сохраняла квоты на импорт большинства видов сельхозпродукции, алкогольных изделий, казеина, бумаги, картона, синтетических нитей и волокон. Отдельная система квот и пониженных импортных тарифов применялась Чехией в торговле сельхозпродукцией со странами ЕС в соответствии с двусторонним соглашением.

2002г. характеризовался активным стремлением Чехии приостановить ввоз ряда с/х и продоваров, в т.ч. превышающий установленные квоты. Временные (в основном на срок до конца года) за-

преты импорта или введение повышенных ставок пошлин были применены в отношении свинины, говядины, мяса птицы, макаронных изделий, муки, манной крупы, изделий из картофеля и соевое масло, импортируемые в ЧР преимущественно из стран ЕС, а также живого скота и мясной продукции из Словакии.

Другим «болезненным» вопросом является для Чехии торговля металлом. Ограничения импорта стали и стальной продукции, введенные в 2002г. ЕС и США, не коснулись чешского экспорта напрямую. Однако в конце сент. 2002г. ЕК ввела антидемпинговые пошлины на стальные трубы, экспортируемые двумя чешскими заводами в страны ЕС.

Внешнеэкономические связи между РФ и ЧР в 2002г. продолжали регулироваться положениями межправсоглашения о торговых и экономических отношениях и научно-техническом сотрудничестве, в соответствии с которым обе страны предоставляют друг другу режим наиболее благоприятствующей нации (РНБ). Чешской стороной на торговлю с Россией с 1995г. распространен также режим генеральной системы преференций (ГСП).

В 2002г. Чехия не вносила изменений в действующие «договорные» тарифные ставки, применяемые в т.ч. в торговле с Россией, уровень которых составляет в среднем 4,5-5% по основным видам товаров и изделий.

Чешские ставки НДС и акцизы в 2002г. не изменялись: базовая ставка НДС (в т.ч. на импортные товары) – 22%; ставка НДС по социально-значимым товарам и услугам – 5%; акциз на бензин – 10840 крон/т; акциз на дизтопливо – 8150 крон/т; акциз на пиво: 10% – 240 крон/гл, 12% – 288 крон/гл; акциз на крепкие алкогольные напитки и спирт – 234 кроны/литр алкоголя; акциз на виноградные вина – 2,40 кроны/л; акциз на крепленые вина – 16,40 кроны/л; акциз на игристые вина – 23,40 кроны/л; акциз на сигареты – 0,36 кроны/шт плюс 22% от продажной цены; акциз на сигариллы – 0,36 кроны/шт плюс 5% от продажной цены; акциз на табачные отходы и сигаретный табак – 440 крон/кг плюс 5% от продажной цены.

Порядок возврата НДС напрямую экспортеру, порядок взимания акцизов при экспорте и импорте, как и другие важнейшие законодательные акты, регламентирующие внешнеторговую деятельность, в 2002г. не претерпели изменений.

Господдержка экспорта. Нормативной базой в этой области являются принятая в 1998г. парламентом страны Концепция экспортной политики Чехии, и разработанный МПТ в дополнение к ней документ «О поддержке экспорта». Согласно указанным нормативным актам основными направлениями по поддержке экспорта являются:

- уменьшение тарифных и нетарифных барьеров. Данный процесс постоянно увязывается чешской стороной с вопросами вступления страны в ЕС и соответствия национальных норм европейским. Согласно правилам ЕС регулированием внешнеторговой политики ее стран-членов занимаются наднациональные органы Евросоюза, в связи с чем после вступления в эту организацию Чехия фактически лишается своего суверенного права выступать в качестве индивидуального субъекта международных экономических отношений;

- выработка и реализация стратегии внешней торговли, защита интересов экспортеров на меж-

дународном уровне в рамках дипломатической и другой международной деятельности; финансирование и страхование экспорта; информационное и консультационное обеспечение экспорта, подготовка кадров; рекламно-выставочная деятельность.

Координирующим органом, реализующим политику поддержки экспорта, является МПТ, которое для организации более эффективной работы в данном направлении учредило информационно-консультационную компанию «ЧехТрейд». Свою деятельность «ЧехТрейд» ведет по следующим направлениям: сбор информации о зарубежных рынках; предоставление различной помощи посредством своих зарубежных представительств; организация обучения посредством проведения тематических семинаров; возможности и условия организации экспорта в отдельно взятые страны; актуальные вопросы экспорта; технология ведения торговли за рубежом и реализации экспорта; предоставление интернет-услуг; реализация программы поддержки малых и средних предприятий – Marketing.

Для реализации поставленных задач задействованы следующие организации:

– МИД, под управлением которого за рубежом функционируют Чешские Центры (ЧЦ). В их обязанности, помимо вопросов культуры, образования и стимулирования туризма, входит развитие и поддержка внешнеэкономических отношений, в особенности экспорта. Для этих целей центрами проводится рекламная работа, предоставляется консультационная поддержка. Для проведения презентаций, семинаров и пресс-конференций ЧЦ предлагают чешским предпринимателям свои помещения. В Москве подобные акции ЧЦ проводит в Торгово-техническом центре в Чертаново:

– Экспортное и гарантийное страховое общество (ЭГАП), которое предоставляет различные виды страхования экспортируемых товаров и услуг;

– Чешский экспортный банк (ЧЭБ) – осуществляет различную финансовую поддержку экспортеров и предоставляет финансовые услуги в областях, связанных с экспортом;

– другие негосударственные структуры, например, Союз промышленности и транспорта и Экономическая палата ЧР.

Система стимулирования и кредитования экспорта в Чехии функционирует эффективно.

Чили

Налоги

Налоговая структура Чили характеризуется наибольшим количеством прямых и косвенных налогов и минимальным числом налоговых льгот, которые распространяются на экспортеров.

Косвенные налоги. Основу действующей в стране структуры составляют не прямые налоги. К ним относятся налог на добавленную стоимость – НДС, налоги на предметы роскоши, алкогольные и безалкогольные напитки, сигареты, дорогие автомобили и топливо. К этой же категории относятся гербовый налог и действующий в Чили единый импортный таможенный тариф.

НДС в стране составляет 18%. Он заменил ранее действующий налог на продажи. От этого налога практически никто не освобожден. Правом на компенсацию НДС обладают предприятия-экспортеры, которые приобретают необходимое сырье и оборудование, а также пользуются различными услугами для производства продукции, предназначенной для поставок на внешние рынки.

Налог на предметы роскоши составляет 50% от цены товара при его первоначальной продаже. Им облагаются изделия из золота, платины, слоновой кости, драгоценные камни, меха, ковры, прогулочные яхты, икра рыбы ценных пород, пиротехнические изделия и некоторые другие товары. Золото, платина, слоновая кость, драгоценные камни и ценные меха облагаются указанным налогом (в 15%) также при их повторной продаже.

Налог (акцизы) на алкогольные и безалкогольные напитки с 2000г. исчисляется от реальной суммы полученного дохода. На крепкие спиртные напитки он может достигать: крепкие алкогольные напитки (водка, виски, писко – 27%), на вино и пиво – 15%, безалкогольные напитки – 13%.

Акциз на табачные изделия: сигареты – 50,4% от розничной цены сигары – 51% от розничной цены табак и другие табачные изделия – 47,9%.

Налог на автомобили повышенной комфортности (люксовые). Автомобиль считается люксовым, если его стоимость в таможенной декларации составляет цену 16361,97 дол., а превышающая этот предел сумма облагается налогом 85%.

Налог на бензин и дизтопливо составляет: дизтопливо – 5,2 УТМ за 1 куб.м.; бензин – 6 УТМ за 1 куб.м. УТМ – месячная «единица налогообложения»; УТА – годовая «единица налогообложения». Под «единицей налогообложения» понимается постоянно обновляемая сумма денег, служащая расчетной базой для применяемого налога или размера штрафа.

Налог на юридические акты: фиксированный сбор – 129 чил. песо за чек (в ценах 2001г.); опротестованные чеки и долговые расписки – 1% от суммы (минимальный уровень 2128 чил. песо в ценах 2001 максимальный уровень 1 УТМ); кредитные документы от 0,135% до 1,609%; бессрочные документы – 0,67%.

Налог на внешнюю торговлю: все импортируемые в страну товары облагаются единой таможенной пошлиной, которая в соответствии с декретом правительства №19589 от 1998г. в 1999-2003г. ежегодно снижалась на 1% и с 2003г., ее размер составляет 6%.

Прямые налоги. Налог на прибыль 1 категории на конец 2003г. составит 16,5%, а в 2004г. возрастет до 17%. Госпредприятия дополнительно выплачивают 40%.

Единый подоходный налог 2 категории (оклады, стипендии, пенсии) имеет прогрессивный характер. Налог платят все физические лица, получающие ежемесячные оклады в сумме, превышающей 13,5 УТМ.

Глобальный дополнительный налог. Взимается 1 раз в год с лиц, не имеющих постоянного фиксированного налогообложения. Данный налог имеет прогрессивный характер. При уровне доходов от 0 УТА до 13,5 УТМ налог не взимается. При максимальном уровне доходов от 120 от 120 УТА и более налог составляет 22% и выше.

Дополнительный налог от вывозимой прибыли. Доходы инофирм и граждан, не имеющих вида на жительство в Чили, облагаются налогом в 35%. Доходы иностранных граждан подлежат налогообложению лишь в том случае, если они работают в чилийских фирмах и организациях.

Налоги на собственность. Данным налогом облагаются владельцы недвижимого имущества и арендаторы. Налоги взимаются муниципальными органами власти в стране в 2% от оценочной стоимости недвижимости. В соответствии с действующим в Чили законодательством освобождена от налогообложения земельная собственность, используемая под с/х угодья, а также расположенная в пределах этих территорий недвижимость. Не облагаются налогом территории, используемые для религиозных обрядов, образовательных, культурных и спортивных мероприятий.

Налог на получение наследства (дарение, пожертвование). Размер налога на наследство в Чили зависит как от стоимости наследуемой собственности, так и от степени родства. Наследники по прямой линии (родители, приемные родители, дети) освобождаются от уплаты налога на наследство, стоимость которого не превышает 50 УТА. При оформлении дарственных документов менее 5 УТА эта линия родственников также освобождена от уплаты соответствующего налога. Родные и сводные братья (сестры), дяди (тети), дедушки (бабушки) освобождены от уплаты налога на наследство и дарение, если эта сумма составляет менее 5 УТА. С собственности и подарков свыше указанной суммы они платят налог. Граждане, не входящие в указанные категории наследников, выплачивают налог на наследство в 40%. Он должен быть выплачен в срок, не превышающий 2 лет с момента получения прав собственности.

Дарение и пожертвование в Чили облагаются прогрессивным налогом, размер которого зависит от ценности подарка или пожертвования и находится в пределах от 1% до 25% его стоимости. Освобождены от налогообложения пожертвования на благотворительные нужды, а также на развитие национальной науки и общеобразовательной сферы.

Инвестиции

Оценки ряда крупных западных инвестиционных фондов и кредитно-финансовых организаций ставят Чили в число стран, наиболее привлекательных для иноинвесторов. В подготовленном Всемирным экономическим форумом исследовании *Global Competitiveness Report* Чили находится на 20 месте в мире по уровню конкурентоспособности и занимает первое место среди 35 стран Латинской Америки и Карибского бассейна по надежности в плане инвестиционного сотрудничества. В стране зарегистрировано 4 тыс. компаний с участием капитала из 70 государств.

Чили привлекает иноинвесторов в силу своей экономической стабильности, развитого законодательства по вопросам инвестиционной деятельности, отвечающей международным стандартам практики внешней торговли.

В стране существует развитая законодательная база по вопросам защиты иностранных инвестиций. Основным ее механизмом является Декрет-закон об иноинвестициях №600, действующий с рядом поправок с 1974г. Он считается одним из со-

вершенных в мире законодательным актом, регулирующим вопросы защиты инокапитала.

Согласно положениям Декрета-закона №600, иноинвесторам предоставлен такой же, как и национальным фирмам, юридический режим. Отсутствуют ограничения по срокам репатриации полученной прибыли.

Несмотря на то, что в стране действуют и другие законодательные акты, касающиеся режима иностранного капитала («портфельные» инвестиции также регулируются нормативами Центрального банка по вопросам валютных операций), основная часть иноинвесторов предпочитает использовать механизмы Декрета-закона №600. 80% иноинвестиций в Чили осуществляется по этому каналу. С 1974 по 2002г. общий объем капиталовложений, осуществленных в Чили в соответствии с положениями Декрета-закона №600, составил 51,8 млрд.долл.

По статистике Комитета по иноинвестициям, в 2002г. общий объем поступивших в Чили из-за рубежа прямых и «портфельных» инвестиций составил 3.768 млн.долл., что на 33% ниже показателя 2001г. Из этого количества 88%, или 3.322 млн.долл., поступило в страну через механизмы Декрета-закона №600, что на 31,5% меньше показателя пред.г. Иноинвестиции с использованием механизмов регулирования ЦБ Чили составили в 2002г. 446,3 млн.долл. (снижение на 42,4% по сравнению с 2001г.). 58,2% иноинвестиций пришлось на горнодобычу, 14,7% – сферу коммунального хозяйства, 10,1% – транспорт и телекоммуникации.

Основной приток иностранного капитала в экономику Чили в 2002г. отмечался из таких стран, как Великобритания (45,1%), США (16,0%), Канада (14,6%), Испания (7,3%). В 1974г.-2002гг. среди государств, осуществляющих инвестиционное сотрудничество с Чили, лидируют США, на долю которых приходится 30,5% общего объема инокапиталов в стране. Далее следуют Испания (18,5%) и Канада (13,5%) и Великобритания (8%). Основная часть иноинвестиций в Чили сосредоточена в горнодобыче (34,8%), за ней следуют сектор услуг (21,8%), коммунальное хозяйство (17,7%) и промышленность (12,9%).

По оценкам Комитета по иноинвестициям Чили, в 2003г. ожидается снижение притока инокапиталов, что будет вызвано ухудшением общей инвестиционной привлекательности латиноамериканского региона и отсутствием потребности в крупных капиталовложениях в горнодобычу в условиях низких мировых цен на медь.

Правительством уделяется значительное внимание вопросам либерализации финансовых рынков для привлечения дополнительных капиталов в национальную экономику. Разработана программа реформирования рынка капиталов, вступившая в силу в нояб. 2001г. Она предлагает налоговые льготы для вкладов в частные пенсионные фонды в целях создания стимулов для дополнительных сбережений. Добровольные отчисления работающих по найму лиц и частных предпринимателей будут вычитаться из налогооблагаемой суммы доходов.

Финансовая реформа предусматривает целый ряд мер по либерализации фондового рынка. В их число входит снижение налога на доходы, выраженные в нацвалюте ценных бумаг с 35% до 4%. Предполагается достичь интернационализации

чилийского рынка капиталов и облегчить относительно небольшим национальным компаниям возможность размещения своих акций на фондовом рынке Чили.

Экспорт

Внешнеэкономические связи. В 2002г. объем внешней торговли Чили составил 35397,6 млн.долл. по сравнению с 36285,9 млн.долл. в 2001г. Уменьшение товарооборота связано с сокращением импорта, которое явилось результатом снижения внутреннего спроса в стране.

Чилийский экспорт в 2002г. достиг 18287,9 млн.долл. (18505). Его структура: минералы – 38,7% (в т.ч. медь – 34,3%); продукция сельского, лесного хозяйства, животноводства и рыболовства – 8,5%, промтовары – 44,6%.

Основными покупателями чилийских товаров в 2002г. были страны Азии – 27,9% (5110,5), в т.ч. Япония – 10,5% (1927,7), Китай – 6,7% (1233,2), Южная Корея – 3,9% (715,4), Тайвань – 2,9% (530). На втором месте находились страны Европы – 24,8% (4533 млн.долл.), в т.ч. ЕС – 23,3% (4257,8), Италия – 4,7% (857), Англия – 4,4% (797,3), Франция – 3,4% (630,8), страны Бенилюкса – 2,9% (534,4), Германия – 2,3% (425,7), Испания – 2,1% (389,3).

На страны Северной Америки пришлось – 20,5% (3747,1), в т.ч. США – 19,1% (3484,4), Канада – 1,4% (262,7). Страны Латинской Америки находились на четвертом месте среди импортеров чилийских товаров – 19,5% (3561,7), в т.ч. страны АЛАДИ – 17,7% (3238,9), Мексика – 5,0% (909,4), Бразилия – 3,8% (694,1), Перу – 2,5% (464,2), Венесуэла – 1,8% (322,8).

Доля стран Африки в чилийском экспорте составила 0,4% (71,7), в т.ч. Южная Африка – 0,2% (36,4). В Океанию Чили экспортировала товаров на 75,9 млн.долл. (0,4%), в т.ч. Австралия – 60,2 млн. (0,2%).

В 2002г. Чили импортировала товаров на 17109,7 млн.долл. (17780,9). В структуре чилийского импорта 19,3% пришлось на средства производства, 16,7% – на потребительские товары, 14,4% – на сырье и полуфабрикаты (в т.ч. 9,4% – на нефть) и 42,3% заняли остальные товары.

Ведущими поставщиками товаров в Чили в 2001г. оставались страны Латинской Америки – 34,4% (5449), в т.ч. страны АЛАДИ – 34,2% (5413,6), Аргентина – 17,4% (2751), Бразилия – 9,0% (1430,6), Мексика – 2,8% (445,7), Перу – 1,5% (240,4).

За ними следовали страны Западной Европы – 18,8% (2972), в т.ч. ЕС – 17,0% (2698,1), Германия – 4,1% (651,5), Франция – 3,6% (577,4), Испания – 2,3% (371), Италия – 2,0% (310,4). На третьем месте находились страны Северной Америки – 16,3% (2589,9), в т.ч. США – 14,6% (2306,2), Канада – 1,8% (283,8).

На страны Азии пришлось 16,1% (2556,9), в т.ч. Китай – 6,4% (1007,5), Япония – 3,1% (493,1), Южная Корея – 2,6% (409,3), Тайвань – 1% (155). Страны Африки заняли 1,5% (233,2), в чилийском импорте, в т.ч. Южная Африка – 0,3% (46,4). Из Океании было импортировано товаров на 98,6 млн.долл. (0,6%) в т.ч. из Австралии на 83,1 млн.долл. (0,5%).

В Чили отсутствует промышленное машиностроение, поэтому страна не осуществляет поставок

комплектного оборудования. По данным Экономической комиссии для Латинской Америки (ЭКЛА) Чили существенно отстает в экспорте технологических товаров. В 2001-02гг. из общего числа товаров, экспортированных Чили, 10,3% приходилось на технологические товары, в то время, как этот показатель по странам Латинской Америки в среднем составил 55,2% (Мексика – 83,6%, Бразилия – 48,16%).

По мнению исполнительного секретаря ЭКЛА Х.Окампо, это является следствием невысокой доли в экспорте Чили товаров средней технологии (автомобили) и **полное отсутствие производства в стране высокотехнологических товаров** (компьютеры, оборудование телекоммуникаций).

По мнению директора «Фундасьон Чили» Э.Битрана, в экспортной стратегии Чили природные ресурсы всегда занимали центральное место. В своих исследованиях ЭКЛА выделяет три уровня технологического развития: высокий (производство компьютеров, транзисторов, оборудования телекоммуникаций), средний (производство красок, пластиков, автомобилей) и низкий (производство обуви, одежды).

Региональная интеграция. Чили проводит политику «открытого регионализма», которая предусматривает создание зон свободной торговли с различными странами и блоками, активное участие в международных форумах и организациях, целью которых является развитие многостороннего экономического сотрудничества.

Страна является членом форума Азиатско-тихоокеанское сотрудничество (АТЭС), Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ), сообщества Латиноамериканская экономическая система (ЛАЭС), ассоциированным членом Общего рынка стран Южного конуса Меркосур.

По мнению чилийцев, АТЭС представляет уникальную возможность для интеграции развитых и развивающихся экономик. В долгосрочной перспективе АТЭСовский процесс мог бы иметь своей конечной целью создание зоны свободной торговли. Задачей АТЭС является служить «полигоном» для обкатки новых идей, соглашений и доведения их до всеобщего восприятия с целью последующего закрепления в качестве обязательных норм в рамках таких организаций, как ВТО.

Участие Чили в ЛАЭС и ЛАИ отвечает ее внешнеэкономическим целям, поскольку основными задачами данных организаций являются укрепление всех форм экономического сотрудничества стран региона, борьба с ограничительными и протекционистскими мерами в торговле, создание региональной зоны свободной торговли.

Чили присоединилась в качестве ассоциированного члена к Меркосур в 1996г., рассчитывая стать участником зоны свободной торговли, которая способствовала бы развитию ее внешнеэкономических связей и увеличению экспорта в страны зоны, однако, на практике данный блок превратился для Чили в самый дефицитный рынок, поскольку с 1997 по 2002 г. чилийский экспорт в страны блока сократился на 19%, а импорт из этих стран в Чили вырос на 46,8%. Один из основных членов блока Аргентина переживает глубокий финансово-экономический кризис, между странами возникают «тарифные войны» вопреки первоначальному замыслу о создании зоны свободной торговли. Чилийскими структурами предлагается

пересмотреть вопрос ассоциации с блоком вплоть до выхода из него. Однако на уровне руководства страны высказывается мысль о превращении блока в координирующую структуру стран Меркосур в политической и макроэкономической областях. По вопросу целесообразности участия Чили в Меркосур в одном из своих интервью министр иностранных дел Чили С.Альвеар заявила, что хотя блок находится в трудном положении, он остается хорошим рынком для Чили, особенно для экспорта товаров с большой долей добавленной стоимости, с которых взимается таможенная пошлина в 2,5% против 12% для товаров из третьих стран.

В 2002г. начало действовать соглашение о свободной торговле между Чили и объединением Центральноамериканских стран (Коста-Рика, Гондурас, Гватемала, Сальвадор, Никарагуа), в рамках которых отменяются таможенные тарифы и будет действовать соглашение о поощрении и защите инвестиций.

Соглашение о свободной торговле стран Америки (АЛКА) родилось в дек. 1994г., когда 34 страны договорились создать зону свободной торговли. В указанное число стран вошла и Чили. Соглашение должно начать действовать с 2005г. Оно предусматривает снижение таможенных пошлин, отмену экспортных квот и создание прозрачного механизма решения споров. С началом действия АЛКА превратится в самый большой рынок свободной торговли в мире (800 млн.чел.) С заключением в 2002г. соглашений о свободной торговле с ЕС, США и Ю.Кореей Чили сосредоточит основные усилия на работе по заключению данного соглашения.

ШВЕЙЦАРИЯ

Инвестиции

Правительство Швейцарии осуществляет последовательную политику, направленную на создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в развитие экономики как со стороны национальных, так и иностранных предпринимателей. Поощряются инвестиции, способные содействовать модернизации промышленности и сельского хозяйства, повышению конкурентоспособности швейцарской продукции на мировом рынке и росту экспортного потенциала страны, а также связанные с разработкой и внедрением передовых технологий, развитием отстающих в экономическом отношении районов страны. Содействовать решению данных задач призван ряд законодательных актов, в частности, федеральный закон «Об обществах с венчурным капиталом» от 8 окт. 1999г., постановление правительства от 2 июня 1997г. «О поощрении частных инвестиций в энергетический сектор», постановление правительства «Об участии Федерации в содействии технологиям и инновациям» от 17 дек. 1982г. (новая редакция от 11 авг. 1998г.), постановление Федерального собрания (парламента) от 6 окт. 1995г. «О поддержке зон экономического развития», федеральный закон «Об инвестиционных фондах» от 18 марта 1994г. (в редакции от 3 окт. 2000г.).

Солидный экономический потенциал, положение на перекрестке валютно-финансовых дорог в центре Европы, нейтралитет, политическая и эко-

номическая стабильность позволяют рассматривать Швейцарию как страну с благоприятными исходными позициями для осуществления международного бизнеса.

К 2002г. объем накопленных прямых иностранных инвестиций в Швейцарии достиг 149,8 млрд.шв.фр. Приток прямых иностранных инвестиций в Швейцарию в 2001г. снизился в 2 раза по сравнению с 2000г. и составил 15 млрд.шв.фр. против 32,5 млрд.шв.фр. в 2000г. Такое резкое сокращение прямых иностранных инвестиций в Швейцарию можно объяснить: ослаблением деловой активности в международной финансовой сфере; усилением швейцарского франка по отношению к доллару США и евро; ухудшением ситуации на фондовом рынке Швейцарии, в результате чего подавляющее число инвесторов понесло значительные убытки, а предприятия лишились источников финансирования капиталовложений; ослаблением общехозяйственной конъюнктуры в странах Западной Европы и США — основных торговых партнерах Швейцарии; сентябрьские события 2001г. в США, а также снижением объема швейцарских прямых инвестиций за рубежом. Что касается объема прямых швейцарских инвестиций за рубежом то он также сократился в 2,6 раза и в 2001г. по сравнению с 2000г. и составил 29 млрд.шв.фр. **Общий объем накопленных прямых швейцарских инвестиций за границей достиг на начало 2002г. 415,6 млрд.шв.фр.**

На начало 2002г. почти 98% накопленного объема прежних иностранных инвестиций поступило в Швейцарию из промышленно развитых стран (в т.ч. 61,5% — из стран ЕС, 35% — из США и Канады, 1,6% — из развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки).

Кредиты

Кредитная политика. В Швейцарии не существует госинститута, занимающегося финансированием внешнеэкономической и инвестиционной деятельности; такое финансирование осуществляется коммерческими банками. Отсутствует законодательство, регулирующее аспекты валютного обращения. Валютный контроль не предусматривается, не делается различий между банковскими счетами резидентов и нерезидентов. Швейцарское законодательство не ограничивает право партнеров на осуществление платежей или их получение в валюте. Инокапитал может ввозиться и вывозиться без ограничений.

Привлекательным для иностранных вкладчиков капитала является благоприятное налогообложение, прежде всего в отношении извлекаемой прибыли. Налог на прибыль взимается как федеральными, так и кантональными властями. Расчет налогооблагаемой чистой прибыли начинается со сводного счета расходов и доходов. При определенном размере чистой прибыли, подлежащей налогообложению, федеральное законодательство, равно как и законодательство кантональное, разрешает вычитать из суммы валового дохода предыдущие убытки, резервы и провизии, затраты на НИОКР. Амортизационные отчисления из налогооблагаемой базы могут быть значительными, в зависимости от нормативного срока использования того или иного вида основных фондов при норме амортизации, составляющей от 4% (здания, сооружения) до 40% (автомобили, компьютерное оборудование).

На федеральном уровне налог на прибыль взимается по пропорциональной ставке в 8,5%. На кантональном уровне налог взимается по прогрессивной шкале. Степень и механизм прогрессии варьируются, составляя 14,03-26,31% в кантоне Женева, 12,5-25% в кантоне Цюрих.

Налог на капитал взимается на кантональном уровне и составляет 1% налогооблагаемого капитала. Важной составляющей формирования федерального бюджета Швейцарии являются поступления по перерасчетному налогу. Этим налогом облагаются доходы предприятий (а также физлиц) от движимого имущества. Налог взимается по ставке в 35% с доходов по банковским счетам и вознаграждениям, а также с дивидендов и других вознаграждений акционеров. Нерезиденты, проживающие в Швейцарии, могут вернуть этот налог, если они представят соответствующие для его возвращения документы в соответствии с подписанным Швейцарией международным договором об избежании двойного налогообложения.

Стимулирование внутреннего спроса. Основными средствами стимулирования инвестиций посредством «взбадривания» внутреннего спроса являются налоговая и кредитно-денежная политика, а также субсидии. Швейцария считается страной с благоприятным для деловой активности налоговым климатом. **Уровень налогообложения чистой прибыли (в среднем менее 26%) является более льготным, чем в странах ЕС и США,** где он составляет 30-55%, сравнительно низкой в европейском масштабе является **ставка НДС (7,6%).** На кантональном уровне существует система предоставления инвесторам льгот вплоть до частичного или полного освобождения от налогов в течение начального периода (максимально 10 лет) вновь созданных компаний, в деятельности которых заинтересован данный регион.

Проведение отвечающей интересам развития швейцарской экономики денежно-кредитной и валютной политики делегировано Конфедерацией Швейцарскому национальному банку (ШНБ). Приоритетным элементом своей политики ШНБ считает обеспечение ценовой стабильности в стране и недопущение роста потребительских цен выше 2% отметки в расчете на год, что призвано обеспечить устойчивый рост внутреннего потребительского и инвестиционного спроса.

Стимулированию внутреннего спроса служит и политика правительства в сфере госзакупок, определяемая рамками Соглашения ВТО по правительственным закупкам. Данный механизм позволил поддержать государственные, а также частные мелкие и средние предприятия в области строительства жилья, железных и автодорог. По данным СЕКО общественное потребление (правительственные закупки) в 2002г. составили 54,8 млрд.шв.фр. (в ценах 1990г.), что на 1,9% больше по сравнению с 2001г.

Стимулирование экономической активности отечественных производителей осуществляется также посредством господдержки сельского хозяйства в форме предоставления компенсаций, прямых выплат, а также беспроцентных инвестиционных кредитов фермерам на срок от 12 до 20 лет. В 2002г. расходы госбюджета Швейцарии на поддержку сельского хозяйства составили 4,05 млрд.шв.фр. (8% расходной части бюджета).

Льготы инвесторам

Поддержка отраслей и регионов. С учетом стабильной правовой базы и условий для обеспечения конституционно гарантированной свободы хозяйствования государство придерживается принципа невмешательства в деятельность субъектов рынка. Политика государственных приоритетов в повышении эффективности отдельных отраслей швейцарской экономики концентрируется на реализации спецпрограмм в области энергетики и сельского хозяйства, направленных на усиление рыночных механизмов их функционирования.

В рамках реализации упомянутых программ применяется широкий арсенал инструментов поддержки отдельных производств, отраслей и регионов. Для достижения целей, заявленных в отраслевых программах «Энергия-2000» и «Швейцарская энергетика» предусматривается принятие потребителями и производителями энергии на кантональном и федеральном уровне ряда добровольных мер по энергосбережению и расширению использования возобновляемых источников энергии. Правительство и кантональные власти финансируют до 40% (а в случаях внедрения новейших технологических разработок – 60%) расходов по реализации проектов в области энергосбережения.

В целях поощрения внутренних и зарубежных инвестиций в экономику труднодоступных и экономически менее развитых регионов страны («районов экономического обновления»), к которым относятся горные регионы с неблагоприятными условиями и уровнем безработицы, устойчиво превышающим средний уровень по стране не менее, чем на 10%, правительство Швейцарии совместно с администрациями кантонов может предоставлять инвесторам ряд льгот. К ним относятся: освобождение от налогов на капитал и на прибыль на срок до 10 лет; предоставление гарантии по банковским кредитам до 1/3 стоимости проекта на срок до 8 лет; финансирование до 1/3 расходов по обслуживанию инвестиционного кредита под конкретный проект в течение 5 лет.

Еще одним инструментом инвестиционной политики правительства является финансирование из федерального бюджета инвестиционных проектов в госсекторе. Это финансирование осуществляется в виде выдачи на благоприятных условиях долгосрочных кредитов, либо путем предоставления бюджетных средств в рамках заключенных между Федеральным советом (правительством) и предприятиями соглашений (заданий), предусматривающих реализацию конкретных инвестиционных проектов с госпредприятиями (такие соглашения заключаются на 4г.), либо путем включения государством этих предприятий в госинвестиционные программы.

Проекты, на которые распространяются положения данного постановления, предоставляют улучшение теплоизоляционной защиты наружных стен зданий и сооружений, модернизацию и рациональную эксплуатацию осветительных приборов, замену действующих энергопроизводящих установок источниками солнечной энергии. Инвестор может получить финансовую помощь в виде бонуса, если в результате реализации проекта достигается не менее чем 50% экономия энергии, при одновременной реализации двух энергосберегающих проектов.

Вопросы, касающиеся реализации данного постановления регулируются Федеральным департаментом (министерством) транспорта, связи и энергетики, который может расширять или сокращать тематический список проектов, на которые могут распространяться меры господдержки в контексте данного постановления. Размер госучастия в финансировании может достигать 15%, в среднем же он составляет 10% от объема расчетных расходов по конкретному проекту. Государство может выдавать гарантии от рисков, которые обеспечивают 25% объема расчетных расходов, однако, сумма гарантии не превышает 700 тыс. шв.фр. по отдельному проекту. Объем гарантийных обязательств Конфедерации в рамках данного постановления составляет 10 млн. шв.фр.

В качестве примера финансирования государственной инвестиционной программы можно привести программу Bahn 2000, в рамках которой реализуется проект NEAT (Neue Alpenstransversale), для скоростных поездов. Общая протяженность туннелей в районах Фрютиген и Леттенберге — 34,6 км. На реализацию данного проекта выделено 2 млрд. шв.фр., а его завершение намечено на 2007г. Правительство согласовывает с госпредприятием «Швейцарские федеральные железные дороги» инвестиционную программу по развитию инфраструктуры. Первое соглашение было подписано на 1999-2002гг. и успешно реализовано (объем инвестиций — 5,8 млрд. шв.фр.).

В парламенте рассматривается новый проект программы на 2003-06гг. Данная программа имеет своей целью дальнейшее улучшение инфраструктуры ж/д транспорта в стране и предусматривает техническое переоснащение систем безопасности подвижного состава, строительство новых ж/д линий и туннелей, реконструкцию некоторых действующих линий, а также модернизацию систем связи на ж/д транспорте. На вышеуказанный период планируется выделить 6 млрд. шв.фр., из которых 4,8 млрд. шв.фр. будет направлено на замену и модернизацию имеющегося оборудования.

В 2002г. правительство сохранило льготы на налог на добавленную стоимость для предприятий занятых в сфере туризма. Такая мера правительства позволила данной отрасли выжить в условиях общего ухудшения общехозяйственной конъюнктуры в стране.

Стимулирование новых технологий и развития «новой экономики». Основной задачей инвестиционной политики государства в области стимулирования импорта новых технологий и развития «новой экономики» является поддержка науки и содействие развитию новых технологий. Однако в связи с ухудшением положения в экономике в 2002г. госфинансирование науки сократилось по сравнению с 2001г. на 1,5% и составило 3,6 млрд. шв.фр. Задержка ратификации соглашения Швейцарии с ЕС о научном сотрудничестве не позволило ей участвовать в 5 рамочной программе научно-технического сотрудничества с ЕС.

Бизнес-ассоциации

Союз швейцарских предпринимателей «Экономисвисс», г.Цюрих, образован в сент. 2000г. на базе Торгово-промышленного союза Швейцарии и Общества содействия швейцарской экономике. «Экономисвисс» объединяет отраслевые союзы по всему спектру швейцарской экономики (свыше

100), кантональные торговые палаты (19) и отдельные крупные национальные компании, представляя интересы 30 тыс. фирм, на которых работает 1,5 млн. чел.

Основные задачи «Экономисвисс» — участие в политическом процессе формирования оптимальных экономических рамочных условий в Швейцарии, а также в представлении интересов нацпроизводителей на всех уровнях внутри страны и на международной арене. Зарубежные представители «Экономисвисс» выполняют роль связующего звена между швейцарской экономикой и такими организациями, как Европейский союз промышленных объединений и работодателей, ОЭСР, Международная торговая палата.

«Экономисвисс» осуществляет подготовку аналитических документов по экономическим проблемам самой широкой тематики для федеральных органов исполнительной власти и парламента страны. По итогам года «Экономисвисс» составляет развернутый отчет о своей деятельности и о состоянии национальной экономики с выработкой соответствующих предложений в адрес правительства. Принимает участие в законодательской деятельности, осуществляет экспертную оценку подготавливаемых парламентом законопроектов, затрагивающих экономическую сферу, выходит на парламентариев с законодательской инициативой в интересах швейцарских предпринимателей.

Высшим органом «Экономисвисс» является собрание уполномоченных членов союза — Расширенный совет. Общее руководство деятельностью «Экономисвисс» осуществляется президиумом, в состав которого входит 15 членов, в т.ч. 4 — с правом совещательного голоса. Председатель президиума (президент) — Ю.Форстер. Исполнительные функции в «Экономисвисс» выполняет директорат, состоящий из директора (Р.Рамзауер), 12 членов директората и руководителей региональных представительств «Экономисвисс» в Женеве, Лугано, Берне и Брюсселе. Члены директората руководят группами и комиссиями, в т.ч. по вопросам малых и средних предприятий, по энергетической политике, по науке и исследованиям, по финансовой и налоговой политике, по вопросам ТНК, ремесел, правовой защиты, обмена технологиями.

Швейцарская организация содействия инвестициям, г.Цюрих. Создана в 1997г. при содействии бывшего Федерального ведомства по внешнеэкономическим связям Швейцарии (сейчас это Госсекретариат экономики — СЕКО) с целью расширения сотрудничества между швейцарскими предпринимателями и частными фирмами развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также оказания содействия швейцарскому бизнесу в реализации инвестиционных проектов за границей и передачи технического опыта. Особое внимание уделяется активизации соответствующих усилий малых и средних швейцарских компаний.

СОФИ оказывает содействие в продвижении инвестиций, осуществляет информационное и консультационное обслуживание инвесторов и реципиентов капитала, подыскивает деловых партнеров, а также при необходимости, оказывает иную помощь при осуществлении инвестиционных проектов. Управляет созданными под эгидой СЕКО страновыми инвестиционными фондами (Индия, Китай, Тунис, страны ЮВЕ), а также

Фондом прединвестиционных исследований. В 2002г. оказала содействие в осуществлении инвестиционных проектов 500 компаниям из Швейцарии и других стран.

По поручению СЕКО организует работу секретариатов Торговой палаты «Швейцария – страны Центральной и Восточной Европы», а также Швейцарско-российской, Швейцарско-украинской и Швейцарско-казахстанской торговых палат. Имеет соглашения о сотрудничестве со 120 профильными организациями в 70 странах, в т.ч. соглашения со ВБ и ЕБРР, обеспечивающие доступ швейцарских компаний к ресурсам этих международных финансовых организаций. Swiss Organisation for Facilitating Investments, Stauffacherstrasse 45, 8026 Zurich 4, тел. 01/2493050, ф. 2493133, Schaerer Lukas@sofi.ch, www.sofi.ch.

Организация «ОСЕК Бизнес-сети Швейцария» г.Цюрих (прежнее название – Швейцарский центр содействия развитию торговли ОСЕК) создана в 1927г. в форме ассоциации. Насчитывает 1,6 тыс. членов и 6 тыс. клиентов. В задачи ОСЕК входит содействие участию швейцарских фирм в проводимых за рубежом выставках и ярмарках, организация выезда делегаций швейцарских экспортеров за рубеж, предоставление информационных услуг по рынкам отдельных стран и товаров, оказание помощи малому и среднему бизнесу, включая подготовку кадров. ОСЕК финансируется в основном за счет поступлений за услуги и взносов своих членов, но часть средств (35%) получает на безвозмездной основе из федерального бюджета.

Взаимодействует с Госсекретариатом экономики Швейцарии (СЕКО) на основе заключенного в 2001г. договора на оказание услуг по стимулированию экспорта, в соответствии с которым получает из федерального бюджета возмещение своих затрат по реализации мер в рамках господдержки экспорта (в 2001-03гг. – 40 млн.шв.фр.). Обеспечивает координацию действий всех, участвующих в реализации мер по стимулированию экспорта, сторон.

При прямой поддержке государства в ряде наиболее важных для Швейцарии, с точки зрения развития торгово-экономических связей, стран ОСЕК открывает так называемые швейцарские бизнес-представительства (Swiss Business Hubs). В 2001-02гг. такие бизнес-представительства созданы в Австрии, Бразилии, КНР, Франции, Германии, Индии, Италии, Японии, Испании, Великобритании, США и России. OSEC Business Network. Stampfenbachstrasse 85, CH-8035 Zurich, тел. 01/3655151, ф. 3655221, www.osec.ch.

Швейцарско-российская торговая палата г.Цюрих является членом Союза швейцарских предпринимателей «Экономисвисс» и одновременно входит в Объединение торговых палат «Швейцария-страны СНГ». Координирует свою работу со Швейцарской организацией содействия инвестициям (СОФИ), получает госфинансирование на решение организационных вопросов. Руководство Палаты (президент – Ф.фонШварценберг, исполнительный директор – Д.Кук) поддерживает тесный контакт с «Экономисвисс» и широко использует его возможности для работы со своими членами (в основном швейцарскими фирмами и организациями, имеющими деловые интересы в России, 150 членов). Chamber of commerce Switzerland-Russia. Dietmar Kuck, Stauffacherstrasse

45, CH-8026 Zurich, тел. 01/2493294, ф. 2493133, kuck_dietmar@sofi.ch.

Швейцарский союз машиностроения, электротехнической и металлургической промышленности, г.Цюрих. С 1999г. две отраслевых ассоциации – ASM (Объединение работодателей швейцарской машиностроительной промышленности) и VSM (Объединение промышленников швейцарского машиностроения) – при сохранении правовой самостоятельности выступают под общим названием Swissmem. Организационно «Свиссммем» охватывает 1 тыс. швейцарских компаний, действующих в таких отраслях, как машиностроение, электроника, электротехника и металлообрабатывающая промышленность. «Свиссммем» представляет их интересы на политической арене, в национальных и международных организациях, а также осуществляет связи с общественностью. В качестве авторитетного представителя отрасли «Свиссммем» предлагает консультации в вопросах экспорта, правовую поддержку, повышение квалификации. Членом «Свиссммем» может стать любая профильная компания. Swissmem. Kirchenweg 4, Postfach, CH-8032 Zurich, тел. 01/3844111, ф. 3844845, www.swissmem.ch.

Швейцарская программа стимулирования импорта СИППО. В 1998г. создана Госсекретариатом экономики (СЕКО) на основе консолидации реализуемых Швейцарским центром содействия развитию торговли (ОСЕК) программ сотрудничества, направленных на развитие торгово-экономических связей с развивающимися странами, а также со странами ЦВЕ. Финансирование данной программы осуществляется из бюджета, а его размер определяет парламент страны. На 1999-2003гг. на эти цели выделено 26 млн.шв.фр. Задачи СИППО заключаются в поддержке предприятий малого и среднего бизнеса по выходу на швейцарский рынок и рынки стран ЕС; предоставлении информации о внутренних рынках; оказании помощи в выборе потенциальных партнеров; организации форумов и участия в выставках и ярмарках; обучении экспортному маркетингу и подготовке специалистов для предприятий малого и среднего бизнеса; подборе потенциальных деловых партнеров.

В число партнеров СИППО входят организации по стимулированию экспорта в странах-партнерах, объединение швейцарских импортеров и оптовиков, швейцарские организации предприятий розничной и оптовой торговли, швейцарский Евроинфоцентр, объединение европейских организаций-импортеров «Форум», ИТЦ – международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО. Swiss Import Promotion Programme. Stampfenbachstrasse 85, P.O. Box 492 CH8035 Zurich, тел. 01/3655200, ф. 3655202, www.sippo.ch.

Банки

Современная роль, которую играет Швейцария как один из ведущих мировых финансовых центров, определяется наличием в стране развитой, эффективной и глубоко интегрированной в международную финансовую сеть банковской системы, основу которой составляют универсальные банки.

Банковская система Швейцарии является двухуровневой. Функции ЦБ выполняет Швейцарский национальный банк: денежная эмиссия, регулирование денежного обращения, финансовые

операции Конфедерации, включая выпуск федеральных займов и международные расчеты, обслуживание других банков страны без осуществления функции надзора за их деятельностью. Есть 375 банков с 3000 филиалов и отделений в стране и за рубежом, в т.ч.: 3 крупных банка (гроссбанки), 24 кантональных, 103 региональных и сберкассы, 150 иностранных, включая филиалы, 17 частных, 57 биржевых, 13 торговых, а также 1 союз ссудных и кредитных банков, объединяющий 537 учреждений.

Ведущую роль в банковской системе страны играют «гроссбанки», к которым статистика относит фининституты с суммой баланса свыше 100 млрд. шв. фр. В эту группу входят три банка (UBS AG, Credit Suisse и Credit Suisse First Boston), имеющие 630 филиалов в Швейцарии и 37 — за рубежом.

Это универсальные по комплексу предоставляемых финансовых услуг банки, занимающие наиболее сильные позиции в операциях по вкладам, кредитам и особенно трастовым операциям по управлению имуществом (кроме Credit Suisse Boston, являющегося инвестиционным банком). Данное направление их деятельности определяет международную специализацию этих банков, а с учетом их роли — и международную специализацию банковской системы страны. О масштабах этой деятельности можно судить по данным крупнейшего банка страны UBS AG, входящего в первую десятку мировых банков, в соответствии с которыми в 1999г. эта функция осуществлялась банком в отношении имущества стоимостью 1064 млрд. долл.

По итогам 2000г., на гроссбанки приходилось 63% консолидированного баланса всех банков страны, или 1340 млрд. шв. фр., 59% всей годовой прибыли швейцарских банков, что соответствует 11,54 млрд. шв. фр. Эта группа банков является наиболее динамично развивающейся, определяя динамику развития всего банковского сектора страны. В 2000г. консолидированный баланс «гроссбанков» в 1,8 раза превысил уровень 1995г., а годовая прибыль возросла по сравнению с 1997г. в 11 раз.

В группу кантональных банков входят 24 финансовых института, консолидированный баланс которых составил в 2000г. 303,4 млрд. шв. фр., или 14,3% консолидированного баланса швейцарских банков. Наиболее значительные банки, входящие в данную группу (11 банков с суммой баланса 10-99 млрд. шв. фр.), являются универсальными и осуществляют все виды финансовых операций. Остальные кантональные банки (баланс 1-9 млрд. шв. фр.) ограничиваются предоставлением клиентам базовых услуг.

Кантональные банки функционируют на территории соответствующих кантонов (по месту образования), используя широкую сеть филиалов и представительств (892), и сравнительно редко проводят международные операции (имеют только 3 представительства за рубежом). При высокой освоенности внутреннего рынка финансовых услуг, характерным для которого является сильная конкуренция, такая ориентация предоставляет этим банкам лишь ограниченные возможности для заметной активизации деятельности. Это отражается в относительно слабой динамике роста консолидированного баланса кантональных банков (за последние 5 лет он увеличился на 16%) и в сниже-

нии их доли в консолидированном балансе швейцарских банков — с 19,8% в 1995г. до 14,3% в 2000г.

Особенности регулирования деятельности кантональных банков. Эти банки создавались кантонами как госинституты, призванные осуществлять финансовую деятельность в интересах и на территории кантона. Их деятельность регламентировалась законодательством кантонов. Впоследствии этот статус был закреплен в федеральном законе «О банках и сберегательных кассах» 1934г., в соответствии с которым к компетенции кантонов отнесено также решение ряда вопросов, касающихся образования этих банков, их внутренней организации и сферы деятельности. Сложилась система двойного (федерально-кантонального) регулирования деятельности кантональных банков.

В соответствии с Федеральным законом эти банки создаются на основе кантонального законодательства. Правительство кантона несет ответственность по обязательствам банка, участвует в формировании его основного капитала, обеспечивает не менее трети его стоимости, выбирает высшие органы управления банком, а также участвует в распределении прибыли и убытков. Ответственность кантона не распространяется на международные операции банка, т.е. в этой области не действуют госгарантии, и хотя из этого правила допускаются исключения, данное положение заметно сдерживает большинство кантональных банков в расширении международных операций.

Наряду с госформой организации кантональных банков Федеральный закон предусматривает также возможность образования банка в форме АО что создает предпосылки для трансформации государственной (кантональной) собственности в частную при соответствующем изменении уровня ответственности кантона по обязательствам банка. Эта возможность уже была использована рядом кантонов — 6 из 24 банков приватизированы и функционируют как обычные акционерные общества. Остальные сохраняют статус госинституты.

В связи с изменением статуса, банки как АО подпадают под действие федерального законодательства в полном объеме. Для государственных же банков оно содержит ряд исключений. Эти банки не обязаны получать разрешения Федеральной банковской комиссии на осуществление своей деятельности; в отношении них не применяются предписания, касающиеся минимального размера капитала, образования резервного фонда, их внутренней организации, обязанности представления годового отчета независимому аудиторю, а также гражданско-правовой ответственности в случае урегулирования ее кантональным законодательством. Для стимулирования деятельности кантональных банков кантоны могут устанавливать для них налоговые льготы.

В группу иностранных банков входят 127 банков с преимущественно иностранным участием и 23 филиала иностранных банков. В 2000г. на эти банки приходилось 8,5% консолидированного баланса швейцарских банков, что соответствует 180,6 млрд. шв. фр. Деятельность этих банков устойчиво расширяется, в результате чего их консолидированный баланс увеличился за последние 5 лет на 62,3%. Банки отдают приоритет в своей деятельности оказанию финансовых услуг иностранцам и операциям по управлению имуществом за рубежом.

Учитывая статус этих банков, регулирование их деятельности имеет определенные особенности. Швейцарское законодательство, установившее для иностранных и национальных банков, в принципе, единые правила регулирования, определяет условия выдачи иностранным банкам разрешения на осуществление финансовой деятельности. Федеральный закон «О банках и сберегательных кассах» 1934г. и Инструкция Федеральной банковской комиссии «Об иностранных банках в Швейцарии» 1996г. к этим обязательным условиям относят: соблюдение принципа взаимности в вопросах открытия банков в отношении с государством, на территории которого проживает физлицо или зарегистрировано юрлицо, предполагающее открытие банка в Швейцарии (это условие применяется, если отсутствует соответствующая международная договоренность с этим государством, регулирующая данный вопрос); иностранный банк должен быть создан в той юридической форме, которая допускается швейцарским законодательством для банков; наличие у банка, входящего в состав группы, функционирующей в финансовой сфере, согласия на деятельность со стороны иностранного учреждения, осуществляющего надзор за этим банком.

Наряду с вышеперечисленными условиями специальные требования должны соблюдаться иностранным банком также при получении разрешения Федеральной банковской комиссии на открытие филиалов. Это разрешение может быть выдано при условии, если: иностранный банк доказал необходимость создания филиала и располагает достаточными для этого средствами и персоналом; компетентные иностранные учреждения, осуществляющие надзор, не имеют возражений относительно открытия филиала и выражают готовность оперативно предоставлять Федеральной банковской комиссии информацию об обстоятельствах, которые могли бы нанести серьезный ущерб кредиторам; филиал располагает регламентом, точно определяющим сферу деятельности и предусматривающим создание с учетом характера деятельности филиала органов управления; иностранный банк докажет, что он сможет занести филиал в торговый реестр Швейцарии (в соответствии с действующим порядком он обязан зарегистрировать филиал после получения разрешения Федеральной банковской комиссии).

Устанавливая дополнительные условия и требования, обуславливающие выдачу разрешений иностранным банкам на осуществление ими своей деятельности на территории Швейцарии, швейцарское законодательство, вместе с тем, не содержит правил, которые регулировали бы собственно финансовую деятельность этих банков. Вышеперечисленные требования не имеют целью ограничение присутствия иностранных банков на финансовом рынке страны и, как показывает практика, соблюдаются ими без особых затруднений. Эти требования направлены на обеспечение адекватных возможностей швейцарским банкам в выходе на финансовые рынки других стран и тщательной проработки иностранными банками проектов выхода на швейцарский рынок, на проверку серьезности намерений иностранного банка и налаживание эффективного контроля за его последующей деятельностью.

Минимальное правовое регламентирование непосредственной деятельности банков является

одной из основных особенностей швейцарского банковского законодательства. Оно ориентировано на определение единых как для иностранных, так и для национальных банков рамочных правил финансовой деятельности, конкретные аспекты которой регулируются самими банками или через исторически сложившуюся систему договоренностей между ними, определяющих правила поведения банков, которым они добровольно следуют.

К основным нормативным актам швейцарского законодательства, регулирующего банковскую деятельность в стране, относятся Федеральный закон «О банках и сберегательных кассах от 8 нояб. 1934г. (в редакции от 28 сент. 1999г.), одноименное постановление Федерального правительства от 17 мая 1972г., а также постановление Федерального правительства «Об иностранных банках в Швейцарии» от 21 окт. 1996г.

Учитывая комплексный характер деятельности банков, правовое регулирование этой деятельности в конкретных областях осуществляется также многочисленными законодательными актами, регламентирующими биржевую деятельность, деятельность инвестиционных фондов, торговлю ценными бумагами, вопросы, связанные с проблемой отмывания денег. Специальным Федеральным законом регулируется деятельность Швейцарского национального банка. Конкретные вопросы, относящиеся к банковской деятельности, регламентируются также многочисленными инструкциями Федеральной банковской комиссии и подписанным между Ассоциацией швейцарских банков и банками Соглашением «О надлежном исполнении обязанностей банками» от 28 сент. 1998г., установившим принципы деловой этики и правила поведения в рамках «саморегулирования» банковской деятельности. Многие вопросы банковской деятельности регулируются также нормами гражданского права и обычаями.

Закон и указанные постановления создают единую правовую базу для осуществления всех видов банковской деятельности и ее регулирования, определяя основные условия функционирования банков, параметры и инструментарий регулирования банковской деятельности и банковского надзора. Как следует из Закона, система регулирования банковской деятельности направлена на защиту клиентов банка, соблюдение народнохозяйственных интересов и защиту самих банков. Среди основных аспектов регулирования следует выделить следующие.

Банковская деятельность может осуществляться только при наличии соответствующего разрешения, выдаваемого Федеральной банковской комиссией, являющейся в соответствии с законом госорганом надзора за деятельностью банков. Регистрация банка как хозяйствующего субъекта до выдачи разрешения запрещена. Разрешение выдается при соблюдении ряда законодательно установленных условий (в частности, финансовая деятельность должна быть основной, а не сопутствующей; минимальный оплаченный капитал должен составлять не менее 10 млн. шв. фр.; наличие в документах банка точного описания сферы деятельности и органов управления; претендент должен подпадать под установленное законом понятие «банк»; зафиксированные в уставе банка задачи и географическая сфера деятельности должны соответствовать финансовым возможностям банка). Допол-

нительные критерии выдачи разрешения предусматриваются для иностранных банков и швейцарских банков, при преобразовании последних в банки с преимущественно иностранным участием.

Участие банка в капитале другого предприятия ограничивается 15% стоимости собственных средств или 60% – при участии в капитале нескольких предприятий. Ограничение в процентном отношении к собственным средствам устанавливается также для выдаваемых банком ссуд. Для покрытия возможных потерь банк должен создавать резервный фонд, используя для этого не менее 1/20 части годовой чистой прибыли. Регулярные отчисления должны производиться до момента, когда размер резервного фонда достигнет 1/5 стоимости основного капитала банка.

Банк обязан обеспечить установленный законодательно уровень ликвидности (рассчитанная по отношению к краткосрочным обязательствам, должна быть не менее 33%). Контроль за уровнем ликвидности возложен на Швейцарский национальный банк (ШНБ). В целях контроля банки обязаны каждые 2 мес. составлять паспорт собственных средств по установленной форме и направлять его в ШНБ, а также незамедлительно информировать Федеральную банковскую комиссию в случае невыполнения ими положений, касающихся резерва собственных средств.

Банки обязаны составлять по установленной федеральным правительством форме годовые отчеты и балансы по результатам деятельности и публиковать их в печати или делать их доступными для общественности в иной форме. Годовой баланс должен также проходить проверку независимого аудитора, уполномоченного на это Федеральной банковской комиссией. Законодательство устанавливает нормы распределения рисков, выдачи ссуд и кредитов, правила контроля за финансовой деятельностью банков и отчетности, регулирует вопросы организации внутреннего контроля в банке и его взаимоотношений с ШНБ и Федеральной банковской комиссией.

Закон не определяет детальным образом условия деятельности банков, возлагая это на Федеральную банковскую комиссию и банки, оставляя последним широкое поле для маневра и инициативы в организации своей деятельности, за которую они несут непосредственную ответственность. Они определяют показатели рентабельности инвестированного собственного капитала, следят за равновесием баланса ресурсов и их использованием, при участии органов надзора проверяют качество своих активов и пассивов. Действующая в стране система банковского регулирования обеспечивает стабильность финансовой системы страны.

Валютное регулирование. В Швейцарии не существует госинститута, занимающегося финансированием внешнеэкономической и инвестиционной деятельности; такое финансирование осуществляется традиционно коммерческими банками. Отсутствует законодательство, регулирующее аспекты валютного обращения. Валютный контроль не предусматривается, не делается различий между банковскими счетами резидентов и нерезидентов. Швейцарское законодательство не ограничивает право партнеров на осуществление платежей или их получение в валюте. Инокапитал может ввозиться и вывозиться без ограничений.

Налоги

Федеральные, кантональные и муниципальные власти уполномочены устанавливать и взимать налоги в рамках своей компетенции, определенной федеральным законодательством. Главным образом это налоги с прибыли и с капитала. Несмотря на то, что кантоны обладают многими правами суверенных политических структур, конституция Швейцарии предоставляет значительные права федеральному правительству, включая право подписывать договоры и вступать в союзы, взимать налоги, регулировать внешнюю торговлю. Каждый кантон имеет свою собственную систему налогообложения.

В Швейцарии существует трехуровневая налоговая система: федеральная, кантональная и муниципальная. Федеральный налог с прибыли взимается по пропорциональной ставке и составляет 8,5%.

Кантоны и общины применяют свои налоги, введенные и действующие на их территории. Ставки кантональных налогов являются прогрессивными и колеблются в диапазоне от 5% до 35%. Взимается налог на акционерный капитал с компании на уровне Конфедерации – 0,825%, а также и на уровне кантонов (в Цюрихе – 0,375%).

Уровень налогообложения полученной чистой прибыли в Швейцарии в среднем составляет менее 26% и является более льготным, чем в странах ЕС и США, где он составляет 30-55%. Швейцарская система налогообложения является наиболее гибкой и привлекательной из всех европейских стран и с той точки зрения, что сохраняется высокий уровень тайны банковских вкладов, соблюдается полная конфиденциальность финансовых операций.

В июне 2001г. парламент отклонил предложение о введении федерального налога с прироста капитала (результат роста рыночной стоимости активов) и продажу ценных бумаг, который предлагалось взимать по прогрессивной шкале до 25%, аргументируя это тем, что указанный налог будет давать преимущества другим странам.

Профсоюзы, которые поддерживают введение этого налога заявляют, что эта мера может принести дополнительный доход в 1 млрд. шв.фр. и в этой связи вопрос о введении указанного налога будет решаться общенародным голосованием.

В целях стимулирования деловой активности законодательство предусматривает возможность предоставления специальных налоговых льгот: для вновь создающихся фирм, большинство кантонов предоставляет частичное или полное освобождение от налогов сроком до 10 лет; аналогичные льготы могут предоставляться и на федеральном уровне в некоторых ключевых отраслях экономики, имеющих важное значение для федерального правительства; частичное освобождение предоставляется при реструктуризации компании; дополнительные льготы могут быть получены на уровне бухучета (переоценка основных средств).

В зависимости от целей деятельности корпорациям в Швейцарии может быть предоставлен специальный налоговый режим с полным или частичным освобождением от налогообложения как на федеральном, так и на кантональном уровне. Для холдинговых компаний предусматривается полное освобождение от налогообложения на канто-

нальном уровне и возможно в отдельных случаях снижение ставки налога с прибыли, взимаемого на федеральном уровне. Аналогичный режим налогообложения применяется и к домицилированным компаниям — зарегистрированным в Швейцарии, но осуществляющим свои торговые и финансовые операции за ее пределами.

При определении размера чистой прибыли, подлежащей налогообложению, федеральное законодательство, равно как и законодательство кантональное, разрешает вычитать из суммы валового дохода убытки за предыдущие семь лет, резервы и провизии, а также затраты на НИОКР. Амортизационные отчисления, вычитаемые из налогооблагаемой базы, могут быть значительными в зависимости от нормативного срока использования того или иного вида основных фондов при норме амортизации, составляющей от 4% (здания, сооружения) до 40% (автотранспорт, компьютерное оборудование).

Важным источником формирования федерального бюджета Швейцарии являются поступления по так называемому перерасчетному налогу. Этим налогом облагаются доходы предприятий и физлиц от движимого имущества. Этот налог взимается на уровне 35% с доходов по банковским счетам и вознаграждениям, а также с дивидендов и других вознаграждений акционеров.

Нерезиденты, проживающие в Швейцарии, могут получить компенсацию по уплате этого налога, если они представят соответствующие документы. Лица, проживающие за границей, могут также претендовать на возвращение этого налога, если между Швейцарией и страной их постоянного проживания заключено соглашение об избежании двойного налогообложения. Для исключения двойного налогообложения Швейцария заключила соответствующие договоры с 50 странами.

Соглашение между РФ и Швейцарией об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал было подписано 15 нояб. 1995г. и вступило в силу 18 апр. 1997г.

Налоги, на которые распространяется Соглашение в Российской Федерации: на прибыль (доход) предприятий и организаций; на доход физлиц; на имущество предприятий; на имущество физлиц. В Швейцарии: федеральные налоги, налоги кантонов и коммун; на доход (общий доход, зарплату, доход от капитала, предпринимательский доход, прирост капитала на кантональном уровне и другие виды доходов); налоги на капитал (общую сумму имущества, движимое и недвижимое имущество, активы, оплаченный капитал, резервы и другие виды капитала).

Особенностью налоговой системы Швейцарии являются большие льготы, предоставляемые по налогообложению доходов нерезидентов по фидуциарным депозитам. Это — финансовые операции, в рамках которых иностранный инвестор, принимая на себя все риски, передает свои активы в трастовое управление швейцарскому банку. Последний от своего имени, но по поручению клиента, размещает эти средства в зарубежных банках, находящихся, как правило, в офшорных финансовых центрах, на территории которых отсутствует налогообложение доходов по депозитам. В самой Швейцарии доходы, полученные в результате таких операций, также не облагаются налогом, так как их источник находится за пределами страны.

Что касается страны происхождения средств, размещаемых в фидуциарные депозиты, то при наличии у нее заключенного со Швейцарией соглашения об избежании двойного налогообложения, она также не имеет возможности взыскания налоговых платежей с доходов по подобным операциям.

Фидуциарные отношения со швейцарскими банками предоставляют широкому кругу иностранных (в т.ч. российских) клиентов хорошую возможность уходить от налогообложения и извлекать дополнительную выгоду за счет вывоза капитала, оставаясь при этом полностью в рамках правового поля. По данным ОЭСР, 1/3 активов, размещаемых в офшорных финансовых центрах, поступает туда именно через швейцарское «окно».

В сфере торговли основным федеральным налогом в Швейцарии является налог на добавленную стоимость (НДС), который был введен в 1995г. вместо налога с оборота и установлен в 6,5% на промтовары и 2,3% на продтовары и медикаменты. В 2000г. ставки НДС были пересмотрены и составили 7,5% и 2,3%. С янв. 2001г. действуют повышенные ставки НДС, которые составляют 7,6% и 2,4% при прохождении товара по цепочке от изготовителя к потребителю.

По итогам референдума в Швейцарии (4 марта 2001г.) швейцарские аналитики высказали свое мнение, что незамедлительное вступление Швейцарии в ЕС могло бы привести к повышению взимаемых налогов, понижению зарплат, повышению стоимости ипотечного кредита и как следствие повышению цен на жилье.

Фактически население страны высказалось за продолжение развития отношений с ЕС по линии двусторонних соглашений, а лишь затем подготовить возможное вступление в ЕС. Но эта подготовка должна происходить не на основе односторонних уступок Швейцарии (по банковской тайне), путем внесения изменений в собственную законодательную базу, а на обоюдной компромиссной позиции сторон.

В сент. 2000г. между Швейцарией и ЕС начаты переговоры по вопросам противодействия уклонению от налогообложения и гармонизации налогового режима. Переговоры ведутся в контексте решений о поэтапной отмене в ЕС банковской тайны в отношении счетов нерезидентов, которые были приняты на состоявшейся в июне 2000г. в Португалии встрече лидеров стран ЕС.

После терактов в США в сент. 2001г. и эскалации терроризма в мире Швейцария присоединилась к движению остальных стран Запада по борьбе с финансированием террористических операций, что выразилось в значительном ужесточении финансового законодательства, условий открытия банковских счетов, системы контроля и надзора, оснащения финансовых институтов новейшими информационными системами, позволяющими отслеживать подозрительные операции со счетами и денежными транзакциями. Швейцария не намерена отказываться от принципов банковской тайны, что подчеркивалось на самых высоких уровнях, и как следствие, не намерена присоединяться к системе автоматического информационного обмена с налоговыми ведомствами стран ЕС в отношении счетов граждан ЕС. Позиция Швейцарии заключается в ее согласии существенно поднять планку налогообложения на источники доходов нерезидентов.

Предпринимательство

Деятельность юрлиц с иностранным участием и физлиц (индивидуальные предприниматели из числа иностранных граждан). Швейцарские компании могут быть зарегистрированы для торговой или инвестиционной холдинговой деятельности, управленческих и консалтинговых услуг, финансовой и другой деятельности, не запрещенной законодательством. Цели деятельности компании отражаются в Меморандуме (учредительном договоре).

Частная (закрытая) акционерная компания с ограниченной ответственностью (Aktiengesellschaft – AG). Такая компания должна иметь минимальный оплаченный уставной капитал в 100 тыс. шв.фр. Акции могут иметь минимальную номинальную стоимость 100 шв.фр. При регистрации компании платится налог с капитала по ставке 3%. Компания должна иметь трех акционеров, причем могут быть использованы номинальные акционеры. Должен быть хотя бы один директор – резидент Швейцарии, дополнительно может быть назначен директор – нерезидент, но большинство Совета директоров должны составлять жители Швейцарии. Компания обязана ежегодно сдавать финансовую отчетность, проверенную аудитором. Собрания директоров и акционеров должны проводиться в Швейцарии. При выплате дивидендов взимается возвратный налог по ставке 35%.

Публичная (открытая) акционерная компания с ограниченной ответственностью (Aktiengesellschaft – AG). Этот тип компаний похож на частную компанию в отношении уставного капитала и налогов, но она имеет право на открытую подписку на свои акции, для этого нужно одобрение швейцарских властей. Подписка на акции регулируется правилами и инструкциями, выпускаемыми фондовой биржей и правительством.

Частная компания с ограниченной ответственностью без акций (Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH). Этот тип компании похож на частную акционерную компанию с ограниченной ответственностью (AG), но не имеет акций, доля владения имуществом регистрируется в Коммерческом регистре. Если требуется анонимность, могут быть использованы номинальные владельцы. Некоторые виды компаний (холдинговые, доминирующие, сервисные) получают в Швейцарии специальный льготный режим.

Холдинговые компании не осуществляют иной деятельности, кроме управления своими финансовыми активами, вложенными в зарубежные или швейцарские компании. Хотя конкретное определение холдинговой компании в каждом кантоне свое, в общем оно основывается на федеральном подходе к таким компаниям, т.е. они полностью или частично освобождаются от местных налогов на прибыль (за исключением кантонов Женевы и Ури, где в отличие от всех других с них взимаются кантональный и муниципальный налоги на дивиденды в полном объеме).

Для холдинговых компаний в Швейцарии существует почти повсеместно принятый критерий «существенного участия». Он предполагает, что не менее 75% доходов компании поступает от инвестиций в другие компании (швейцарские или зарубежные) и не менее 75% активов инвестируется в другие компании. Холдинговая компания должна

участвовать в акционерном капитале дочерней компании не менее, чем на 20%, либо ее в нем доля должна составлять как минимум 2 млн. шв.фр.

«Участвующие» компании, это обычные производственные или торговые компании, которые помимо своей основной деятельности владеют акциями или паями других предприятий. Если внешние инвестиции таких компаний соответствуют критерию «существенного участия», доход по ним вычитается из общей суммы прибыли, подлежащей налогообложению на федеральном и местном уровнях.

Домициальные компании – компании, имеющие в Швейцарии только юридический адрес, не ведущие никакой деятельности в Швейцарии, не владеющие там недвижимостью. Они освобождаются от налогов в 20 кантонах и платят налоги только на уровне конфедерации. Как и в случае холдинговой статус «прописанной» компании (domicile company) – свой в каждом швейцарском кантоне, однако в целом он сводится к следующей. Компания извлекает прибыль в любой законной форме исключительно за рубежом и не ведет деятельности в Швейцарии. Она имеет лишь один зарегистрированный местным представителем офис в том кантоне, в котором учреждена, и управляется из-за границы.

Сервисные компании создаются в Швейцарии для поддержания деятельности компаний и предприятий, действующих за ее пределами, платят налоги на уровне конфедерации, но в пяти кантонах получают значительные скидки с местных налогов.

При создании в стране гражданами и негражданами Швейцарии частных предприятий различных форм собственности как общее правило применяется уведомительный порядок их регистрации и учреждения. Существует ряд отраслей госмонополии, в которых в принципе не предусматривается создание частных предприятий – как иностранных, так и отечественных. Это ж/д транспорт, почта, а также производство и распределение энергии.

В ряде секторов сферы услуг действует разрешительный порядок регистрации частных предприятий независимо от их национальной принадлежности или иностранного участия. Это банковское дело, страхование, деятельность на рынке ценных бумаг, гостиничное дело, содержание ресторанов, медицинская и ветеринарная практика, торговля медикаментами, юридическая практика, услуги связи (включая провайдерские услуги).

Необходимым условием для начала иностранным гражданином предпринимательской деятельности в Швейцарии является наличие у него одной из категорий вида на жительство и разрешения на работу на территории страны. (Work and Residence Permit). Такое разрешение выдается по запросу иностранного гражданина (либо по запросу его работодателя в Швейцарии) властями кантона после одобрения и регистрации Департаментом регистрации иностранцев.

Законодательством о компаниях швейцарские и иностранные юр. и физлица ставятся в равные положения. Единственным дискриминационным положением в отношении нерезидентов является то, что созданная ими холдинговая или «прописанная» компания может быть лишена местными властями налоговых привилегий, если механизм

извлечения ею прибыли полностью основан на льготах, вытекающих из многочисленных межгосударственных налоговых договоров, заключенных Швейцарской конфедерацией.

Наиболее распространенными в Швейцарии правовыми формами частного предприятия являются корпорация/акционерное общество (Corporation/Joint Stock Company-AG) и частное предприятие (фирма) с единым собственником (47% и 37% общего количества зарегистрированных фирм).

Акционерное общество создается в соответствии с установленной процедурой как независимое юрлицо с обязательным занесением в коммерческий регистр. Для учреждения АО требуется не менее трех сторон (физ. или юрлиц). Необходимым условием регистрации АО является требование о том, что большинство членов совета управляющих фирмы должны проживать в Швейцарии и иметь швейцарское гражданство.

Сходные требования в отношении гражданства или постоянного проживания в Швейцарии применяются также при регистрации предприятий в форме товарищества, кооператива, компании с ограниченной ответственностью и филиала инокомпании. Указанные требования фактически являются изъятиями из национального режима, который распространяется на иностранных граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью в Швейцарии. Данные ограничения отражены в перечне специфических обязательств Швейцарии по доступу на рынок услуг в рамках Генсоглашения по торговле услугами ВТО.

Минимальный уставный капитал для создания акционерного общества (за исключением банков) должен составлять не менее 100 тыс. шв. фр., из которых не менее 50% должны быть оплачены. Все практические вопросы, связанные с основанием фирмы, ее регистрацией и функционированием, решаются на кантональном уровне в соответствии с федеральным законодательством и порядком установленным кантональной администрацией.

Для основания и регистрации предприятия (в т.ч., в сфере услуг) в форме акционерного общества/корпорации требуется представление в коммерческий регистр кантона документов:

– заявка на регистрацию, с нотариально заверенными подписями всех членов совета управляющих создаваемой фирмы; учредительный акт акционерного общества; нотариально заверенный экземпляр устава АО;

– заявления членов совета управляющих и контрольного органа АО о принятии ими результатов выборов членов совета управляющих; протокол заседания совета управляющих, определившего полномочия членов совета и лиц, имеющих право подписи; сертификат (справка) банка, подтверждающая факт внесения денежных взносов в необходимом размере;

– декларации «Стампа» и «Лекс Фридрих» – специальные заявления учредителей; а) «Стампа» – о том, что, кроме упомянутого в учредительных документах, акционерное общество не владеет никакой другой собственностью (вкладами), и не имеет других преимуществ или неурегулированных обязательств; б) «Лекс Фридрих» – о применяемых в отношении данной компании положениях швейцарского законодательства, регулирующих приобретение иностранцами недвижимости в Швейцарии;

– информация о наличии у учредителей АО имущественных или денежных активов и других преимуществ, а также неурегулированных обязательств, (подписывается всеми учредителями); подтверждение ревизором информации, указанной в п. 8; договорные документы/контракты или их копии (если таковые имеются на момент образования АО) о приобретении компанией при ее образовании имущественных прав;

– декларация о том, является ли официально регистрируемый адрес местом расположения штаб-квартиры компании, либо лишь ее доминирующим (юр адресом); документация (дополнительная информация и разъяснения), касающаяся правомерности и обоснованности использования в названии данной компании региональных и географических указаний («швейцарская» «международная», «национальная»), если таковые имеются.

Если часть или вся документация, касающаяся образования компании, составлена на иностранном языке, то она должна быть снабжена нотариально заверенным переводом. При регистрации предприятий других форм (индивидуальное предприятие, товарищества различных форм, филиалы и дочерние предприятия, компания с ограниченной ответственностью) требуется меньшее в сравнении с приведенным перечнем количество документов, а при создании индивидуального частного предприятия даже занесение в коммерческий регистр не является обязательным.

В процессе учреждения и регистрации принимают участие следующие официальные органы: кантональный коммерческий регистр; нотариат; федеральные министерства, ведомства, профессиональные (отраслевые) ассоциации, выдающие разрешения на осуществление соответствующих видов деятельности. Разрешение на оказание финансовых услуг (банковское дело, страхование, деятельность на рынке ценных бумаг) выдается Федеральной банковской комиссией, на оказание услуг связи – Федеральным ведомством по коммуникациям и связи, на оказание транспортных услуг – Федеральным ведомством транспорта либо Федеральным ведомством гражданской авиации, на оказание медуслуг – Ассоциацией швейцарских врачей и кантональными органами власти.

Срок с момента подачи документов до момента регистрации АО как юрлица составляет 4-6 недель. Официальной причиной отказа в регистрации может быть отсутствие какого-либо из требуемых для регистрации документов, а также вида на жительство у иностранного гражданина-учредителя компании. При регистрации фирмы срок ее деятельности не ограничивается, однако в некоторых случаях власти кантона могут потребовать закрытия фирмы, если она не приносит доходов для кантона (общины) или если наблюдается утечка капитала за границу.

На практике при выходе на местный рынок по ряду секторов сферы услуг иностранные (в т.ч. российские) компании и предприниматели сталкиваются (могут столкнуться) с рядом требований, без соблюдения которых невозможна их практическая деятельность в Швейцарии. Независимо от сферы деятельности свыше 50% персонала любой компании, действующей в Швейцарии, должны составлять швейцарские граждане либо лица, имеющие вид на жительство.

Финансовые услуги. Оплаченный капитал банка должен составлять не менее 10 млн. шв. фр. Члены правления или совета директоров банка либо финансовой компании из числа иностранных граждан должны представить свидетельство о том, что место их постоянного жительства не будет служить препятствием для эффективного исполнения ими предусмотренных управленческих функций в Швейцарии. Иностранный банк должен представлять обязательство вести свою деятельность в соответствии с кредитно-денежной политикой Швейцарского национального банка (ЦБ). Страна постоянного проживания иноинвестора должна соблюдать принцип взаимности, т.е. разрешать создание швейцарских банков на своей территории на основе режима наибольшего благоприятствования (выполнение этого требования иностранными государствами, за исключением стран-участниц Генсоглашения по торговле услугами ВТО, нуждается в специальном подтверждении со стороны Федеральной банковской комиссии Швейцарии).

Услуги связи. Для функционирования предприятия необходимо получить лицензию на строительство и размещение трансляторов и ретрансляторов сигналов связи, лицензию на трафик и частотный диапазон, сертификаты на оборудование связи, квалификационные сертификаты для сотрудников фирмы, а также согласование Федерального ведомства по охране окружающей среды.

Транспортные услуги. Необходимо получить лицензию на транспортные средства (автомобили, самолеты, речные суда) и квалификационные сертификаты на обслуживающий персонал, а также согласование с Федеральным ведомством по экономическому обеспечению территорий.

Строительные услуги. Требования к деятельности в данной области в основном отнесены к компетенции кантонов и местных органов самоуправления (общин) и в этой связи широко варьируются в зависимости от социально-экономической ситуации на местах.

Медицинские и ветеринарные услуги. Для частной практики необходимо наличие швейцарского гражданства, а также признаваемых в Швейцарии диплома и свидетельства о повышении квалификации. В соответствии с Соглашением о передвижении физлиц между Швейцарией и ЕС требование о наличии швейцарского гражданства не распространяется на граждан стран ЕС.

Услуги, связанные с рыболовством. Озерные рыбопромыслы и рыбофермы являются артельной (кооперативной) собственностью членов общин, на территории которых они расположены. Организация новых предприятий возможна только при согласии общины.

Отдельные кантоны вправе вводить собственные требования к национальной принадлежности хозяйствующих субъектов. В соответствии с законодательством кантона Люцерн иностранные компании не допускаются к осуществлению строительной деятельности. В кантоне Санкт-Галлен аналогичные требования предъявляются к лицам, предоставляющим консультационные услуги в сфере швейцарского и международного права. Имеются и другие примеры такого рода, хотя в последние годы осуществляется гармонизация подобных кантональных требований в соответствии с Федеральным законом о внутреннем рынке и межкантональном конкордате.

Популярным у иноинвесторов является учреждение в Швейцарии офшорной компании. Предприятия, о которых идет речь, учреждаются на территории Швейцарской Конфедерации на общих юридических основаниях со всеми другими компаниями.

Источником права в этой области служит Кодекс обязательств. Им предусматриваются лишь две формы организации бизнеса — акционерные общества с ограниченной ответственностью открытого и закрытого типов (обозначающиеся, соответственно, AG или SA и GmbH или SARL). Для первого типа минимальный акционерный капитал определяется в 100 тыс. шв. фр., для второго — в 20 тыс. шв. фр. (этот тип в Швейцарии мало распространен). При учреждении компании выплачиваются единовременные федеральный гербовый сбор (3% от капитала) и кантональная пошлина (ее величина колеблется в зависимости от места официального адреса компании, но в большинстве случаев составляет 1000 шв. фр.). Стоимость самой регистрации — 800 шв. фр. Организация компании в Швейцарии обходится не менее чем в 5000 шв. фр.

Процедура учреждения происходит по следующей схеме. После реального образования компании проводится собрание учредителей и компания вносится в Коммерческий регистр. Учредителями могут быть любые юридические и физические лица, не менее трех для обществ открытого типа и двух — для закрытого типа. Однако после образования компании учредители могут передать все права на нее какому-нибудь одному лицу (истинному инвестору). В отношении гражданства (юрисдикции регистрации) учредителей не выдвигается каких-либо требований. Однако регистрация должна осуществляться через местного представителя.

Вся процедура учреждения компании длится от двух недель до одного месяца в зависимости от кантона, где регистрируется ее юридический адрес. Иногда можно приобрести и готовую фирму, однако к практике торговли «полочными» компаниями швейцарские власти относятся неодобрительно.

Директора и секретарь могут назначаться не из числа акционеров. Большая часть членов совета директоров общества открытого типа должна быть швейцарскими гражданами, проживающими в стране. Что касается обществ закрытого типа то, по настоянию Коммерческого регистра, по крайней мере один из членов руководящего органа компании должен быть резидентом Швейцарии, хотя это положение законодательно и не закреплено. Кодексом обязательств предусматриваются, как правило, ежегодные собрания акционеров. В отношении периодичности заседаний совета директоров никаких требований не выдвигается. Предоставление отчетных данных об операциях за год с указанием прибыли и ее источников в целях налогообложения обязательно, однако аудиторская проверка финансового отчета необходима лишь для обществ открытого типа. Швейцарские компании не подпадают под валютный контроль или иные финансовые ограничения, однако властями приняты жесткие меры для предотвращения «отмывания грязных денег».

Компания может переезжать из одного кантона в другой с внесением соответствующих изменений в ее уставные документы. Что же касается перево-

да зарубежных компаний в Швейцарию, то он допускается лишь в исключительных случаях. Учет учрежденных компаний ведется покантонально, их количество огласке не подлежит.

По мнению зарубежных специалистов, никаких существенных изменений и дополнений в швейцарское законодательство о компаниях в обозримом будущем вноситься не будет. Любые швейцарские компании освобождаются от налога на прибыль предприятий в отношении доходов, источниками которых являются зарубежные отделения и филиалы, а также зарубежная недвижимость.

Регистрацией компании занимается государственный нотариус. При регистрации компании должен быть объявлен уставной капитал в 100 тыс. и минимум в 50 тыс. шв.фр. должно быть внесено наличными или размещено в виде других активов к моменту регистрации. Акции могут быть именные и на предъявителя. Номинальная стоимость акций должна быть минимум в 100 шв.фр. Если капитал не оплачен полностью, могут быть выпущены только именные сертификаты акций.

Совет директоров состоит из одного или нескольких членов, которые должны быть акционерами (каждый акционер должен владеть минимум одной акцией). Совет директоров несет ответственность за ведение дел компании должным образом, в соответствии с уставными документами и положениями закона. В случае, если директор только один, он должен быть резидентом Швейцарии и швейцарской национальности. Первое собрание акционеров назначает одного или нескольких аудиторов. Сначала аудитор назначается на один год, но позднее он может быть избран на 3г.

Аудитор должен дать заключение, находятся ли баланс и счет прибылей и убытков в соответствии с бухгалтерскими книгами, хранятся ли бухгалтерские книги должным образом и соответствует ли представление финансового положения и финансовый результат закону и уставным документам.

Корпорации с уставным капиталом CHF 5000 тыс. шв.фр. и более, которые предлагают облигаций для широкой публики или рекламируют себя публично с целью привлечения денежных средств от третьих сторон, обязаны проходить аудит через независимых дипломированных аудиторов или трастовые компании, которые должны направить отчет руководству компании и государственному аудитору. Корпорации не обязаны публиковать свой годовой финансовый отчет.

Таможня

Внешнеторговая деятельность в Швейцарии регулируется законом о мероприятиях в области внешнеэкономических связей от 25 июня 1982г., который определяет полномочия правительства страны, устанавливает правовые критерии и ответственность физ. и юрлиц за нарушения закона. Предусматривается возможность принятия мер (включая чрезвычайные) в сфере ВЭД в случае, если действия государств или чрезвычайные ситуации за границей могут нанести существенный ущерб экономическим интересам Швейцарии. Имеется в виду установление госконтроля за внешней торговлей товарами и услугами, вплоть до полного запрета их экспорта-импорта, а также обеспечения жесткого контроля за платежами.

В Швейцарии применяется таможенный тариф, основанный на гармонизированной системе описания и кодирования товаров. При исчислении пошлины по большинству позиций номенклатуры за основу принимается вес товара, включая упаковку. Простая средняя ставка импортных пошлин по всей номенклатуре товаров составляет в пересчете на адвалорные ставки 8,9%. Жесткость таможенного режима Швейцарии варьируется в зависимости от вида ввозимой продукции. По 18% позиций применяются нулевые ставки пошлин, в т.ч. на сырую нефть, природный газ, электроэнергию, руды металлов, изделия из кожи (кроме обуви), некоторые хим. и фармтовары, не производимые в стране или производимые в малых количествах (кокс — 0,08, калийные удобрения — 0,01, ферросплавы — 0,38, металлообрабатывающее оборудование 0,2-0,4 шв.фр. за 100 кг.).

По мере повышения степени обработки ввозимых товаров пошлины увеличиваются. По готовым изделиям, пошлины на которые являются относительно высокими, также имеются различия по отраслям. Низкие пошлины установлены для товаров тех отраслей, в которых швейцарские производители занимают прочные позиции на мировом рынке. Это прежде всего такие отрасли, как машиностроение (пошлины в шв.фр. за 100 кг.: ткацкие станки — 9-10, обрабатывающие центры — 3,5-14,6, высокоточные обрабатывающие станки — 4,5-15,8, упаковочные машины — 10,4-18,8), электротехническая, химико-фармацевтическая и часовая промышленность. Продукция отраслей, ориентирующихся на внутренний рынок, защищена таможенными барьерами в большей степени. Это относится к продукции текстильной, швейной, мебельной отраслей, игрушкам, музыкальным инструментам и ряду других товаров ширпотреба. По отдельным позициям тарифные пики таможенного тарифа в пересчете на адвалорные пошлины превышают 600%.

Наиболее защищенными являются с/х сырье и продовольствие: по данной группе товаров средняя ставка импортного тарифа также в пересчете на адвалорные ставки составляет 34,3%, в то время как средняя ставка на все остальные товары составляет в среднем 2,3%. Защита с/х производителей от иностранной конкуренции осуществляется путем установления тарифных квот на импорт ряда продтоваров. Механизм тарифных квот применяется по 283 восьмизначным позициям гармонизированной системы кодирования товаров. При импорте мяса птицы сверх установленной квоты применяется ставка импортной пошлины в 678% цены, при импорте сверх квоты говядины, свинины, некоторых молочных продуктов, корнеплодов и клубнеплодов применяются ставки от 400%.

В целях защиты внутреннего рынка Швейцария применяет также нетарифные меры регулирования ввоза товаров. Импортные лицензии используются в целях учета и контроля за ценами на такие товары, как текстиль, чай, кофе, нефтепродукты, лицензируется также ввоз удобрений, оружия, взрывчатых, наркотических веществ и их составных частей. Лицензии выдаются на срок до 1г. и только швейцарским импортерам. Из соображений безопасности, охраны здоровья, защиты окружающей среды, соблюдения международных и внутренних стандартов применяются также нетарифные ограничения в отношении ввоза лекарственных, кос-

метических препаратов, электроприборов, отопительных установок. При ввозе овощей и фруктов применяется, так называемая система «трех фаз», используемая для ступенчатого регулирования импорта этой продукции в зависимости от сезонного предложения на внутреннем рынке аналогичной продукции местных производителей. По ряду товаров (некоторые сорта мяса) применяется система разрешения импорта в пропорции к реализации отечественной продукции (количественные ограничения не устанавливаются, но импортер обязуется закупить определенный объем соответствующей швейцарской продукции).

С учетом относительно стабильного положения в швейцарской экономике, наличия урегулированной правовой базы и рамочных условий для обеспечения конституционно гарантированных экономических свобод, швейцарские госорганы придерживаются общего принципа невмешательства в организационно-хозяйственную деятельность частного сектора. С учетом того, что 45% ВВП Швейцарии формируется в сфере внешнеэкономической деятельности, правительство во взаимодействии с отраслевыми союзами предпринимателей уделяет повышенное внимание созданию благоприятных предпосылок для деятельности швейцарских производителей на внешних рынках, усилению ориентации экспорто-ориентированных отраслей на разработку и изготовление наукоемкой продукции и укрепление позиций Швейцарии на мировом рынке как одного из ведущих поставщиков таких товаров. В 2001-03гг. за счет федеральных средств (130 млн.шв.фр.) финансируется реализация 10 приоритетных исследовательских проектов прежде всего в области информационных технологий, биотехнологий, предложенных Швейцарским национальным фондом.

Swiss Business Hubs

На поддержку экспорто-ориентированных отраслей направлена деятельность организации «ОСЕК Бизнес-сети Швейцария» (полугосударственная структура, имеющая мандат правительства на содействие развитию внешней торговли), а также полугосударственного Агентства по гарантиям от экспортных рисков.

Организация «ОСЕК Бизнес-сети Швейцария» (прежнее название – Швейцарский центр содействия развитию торговли ОСЕК) создана в 1927г. в форме ассоциации. Насчитывает 1,6 тыс. членов и 6 тыс. клиентов. В задачи ОСЕК входит содействие участию швейцарских фирм в проводимых за рубежом выставках и ярмарках, организация выезда делегаций швейцарских экспортеров за рубеж, предоставление информационных услуг по рынкам отдельных стран и товаров, оказание помощи малому и среднему бизнесу, включая подготовку кадров. ОСЕК финансируется в основном за счет поступлений за услуги и взносов своих членов, но часть средств (35%) получает на безвозмездной основе из федерального бюджета.

В соответствии с федеральным законом по вопросам стимулирования экспорта, вступившим в силу с 1 марта 2001г., госсекретариат экономики (СЕКО) получил право заключать договор на оказание услуг по стимулированию экспорта с одной или несколькими сторонними организациями, на срок до 4 лет с возмещением затрат этих организаций и оказанием им финансовой помощи за счет

бюджетных средств, выделяемых на реализацию мер в рамках господдержки экспорта. В обязанности таких организаций входит: осуществление соответствующих мероприятий с минимальными административными и организационными затратами; учет при выборе средств стимулирования экспорта наиболее экономически выгодных предложений; содействие тому, чтобы оказываемые услуги имели в контексте данного закона наибольший эффект; обеспечение координации действий всех, участвующих в реализации мер по стимулированию экспорта, сторон.

Во исполнение положений закона СЕКО в 2001г. заключил с ОСЕК соответствующий договор на оказание услуг, а правительство Швейцарии одобрило выделение на 2001-03гг. из госбюджета на реализацию мер поддержки экспорта 40 млн.шв.фр. В рамках программы предусматривается расширить работу швейцарских заграничных представительств по поддержке экспортных усилий национальных продуцентов.

В ряде наиболее важных для Швейцарии, с точки зрения развития торгово-экономических связей, странах открываются швейцарские бизнес-представительства (**Swiss Business Hubs**). В 2001-02гг. представительства созданы в Австрии, Бразилии, КНР, Франции, Германии, Индии, Италии, Японии, Испании, Великобритании и США. **В дек. 2002г. такое бизнес-представительство было открыто в Москве со штатом 8 чел.** Речь идет о создании Швейцарией специализированных заграничных учреждений с функциями представления национальных интересов в сфере торгово-экономического сотрудничества, а также по оказанию поддержки швейцарским фирмам на местном рынке, предоставлению различного рода консультационных услуг, помощи в проведении выставок и в налаживании деловых контактов.

Другой формой господдержки наэкспортеров является деятельность полугосударственного Агентства по гарантиям от экспортных рисков (АГЭР). В соответствии с Законом о гарантиях от экспортных рисков от 1958г. государство страхует риски, связанные с политическими событиями, трансферные риски и риски неплатежеспособности или отказа от производства платежей объектами гражданского права. Суть гарантий заключается в обеспечении частичного (до 95% цены контракта) покрытия убытков или просроченной задолженности под встречные гарантии финансовых институтов стран-контрагентов.

Для обеспечения выплат по экспортным гарантиям создан федеральный фонд, деятельность которого базируется на принципах самокупаемости. Правительство выделяет фонду необходимые средства, подлежащие возврату с начисленными процентами. Работой фонда руководит созданная при правительстве комиссия, а исполнительным органом, обеспечивающим функционирование всей этой системы, является АГЭР. В отсутствие специализированного государственного экспортно-импортного банка, все расчеты и кредитование по внешнеторговым операциям осуществляются в Швейцарии коммерческими банками. **В мае 2002г. Швейцария признала Сбербанк, Внешторгбанк и Внешэкономбанк в качестве банков-гарантов** и заблокировала систему экспортных гарантий для России, фактически бездействовавшую после финансового кризиса 1998г.

Существенную роль в оказании содействия нацпроизводителям и экспортерам играет Союз швейцарских предпринимателей «Экономисвисс». Союз существует с 1870г. и является общественной организацией, объединяющей 19 кантональных ТПП и 120 организаций, союзов и швейцарских компаний. Главная задача «Экономисвисс» состоит в представлении интересов своих членов в правительственных и законодательных органах страны.

«Экономисвисс» имеет свои представительства: в Брюсселе при международной организации UNICE, в Париже при Организации экономического сотрудничества и развития в рамках Консультативного комитета по деловому сотрудничеству и промышленности (VIAC) и при Международной торговой палате (ИСС), а также в наиболее экономически важных странах-партнерах (США, Канада, страны Латинской Америки). По итогам года «Экономисвисс» отчитывается перед правительством Швейцарии по широкому кругу вопросов. Ежегодно в адрес «Экономисвисс» из федерального бюджета дополнительно к членским взносам организаций-участников выделяются необходимые средства для выполнения представительских функций на международной арене и защиты национальных интересов страны.

Ранее образованное в рамках «Экономисвисс» Объединение торговых палат «Швейцария-страны СНГ», охватывающее торгово-промышленные палаты Швейцария-Россия, Швейцария-Украина и Швейцария-Казахстан, получило большую самостоятельность и было выведено в марте 2002г. из прямого подчинения «Экономисвисс». С 2002г. Объединение палат координирует свою работу со Швейцарской организацией содействия инвестициям (SOFI). На решение организационных вопросов Объединение получает госфинансирование. Несмотря на относительную самостоятельность организации ее руководство поддерживает тесный контакт с «Экономисвисс» и широко использует его возможности для работы со своими членами (в основном швейцарскими фирмами и организациями, имеющими интересы в России, Украине и Казахстане). В сент. 2002г. Объединение активно участвовало в подготовке и проведении «Дней Швейцарии в Москве», а также в организационной подготовке визита группы представителей деловых кругов и делегации руководителя госсекретариата экономики Швейцарии Д.Сица в Россию в дек. 2002г. Объединение проявляет заинтересованность в налаживании тесных отношений с ТПП России.

Экспорт

Замедление динамики общеэкономической конъюнктуры в Швейцарии и низкая деловая активность в промышленно развитых странах, являющихся основными потребителями швейцарской продукции, оказали наряду с другими факторами сдерживающее влияние на развитие внешней торговли страны.

Внешняя торговля Швейцарии, в млн.шв.фр.

	Имп.	% к пред.г.	Эксп.	% к пред.г.	Сальдо
1999г.	113415,6	6,1	114445,5	4,9	1029,9
2000г.	128615,3	13,4	126549,1	10,6	-2066,2
2001г.	130052	1,1	131717,1	4,1	1665,1
2002г.	123125	-5,3	130380,5	-1	7255,5

По данным таможенной статистики Швейцарии за 2002г., стоимостной объем товарооборота сократился в сравнении с 2001г. на 3,2%, составив 253,5 млрд.шв.фр.

При сокращении общего объема экспорта на 1% (объем составил 130,4 млрд.шв.фр.) поставки на внешний рынок машинотехнической продукции уменьшились на 12%. Заметное падение экспорта по этой товарной группе не удалось компенсировать за счет расширения поставок другой продукции, в частности, изделий химико-фармацевтической промышленности, представляющих в швейцарском экспорте одну из ведущих товарных групп (прирост составил 7,2%).

Объем импорта в 2002г. уменьшился на 5,3%, составив 123,1 млрд.шв.фр. Импорт энергоносителей сократился на 16,4%, машинотехнической продукции – на 12,4%, продукции металлургической промышленности – на 9,7%.

Швейцарский импорт по укрупненным товарным группам

	млн.шв.фр.	2002г., % к 2001г.
Сырье и полуфабрикаты	32241,7	-8,9
Топливо и горючее	5368,7	-16,4
Инвестиционные товары	32706	-10,2
Потребительские товары	52808,6	1,9
Всего	123125	-5,3

Более благоприятная ситуация в торговле услугами (в 2002г. отмечалось лишь замедление роста их экспорта и импорта) позволила скомпенсировать потери в динамике торговли товарами, обеспечив менее значительное снижение темпов прироста экспорта и импорта товаров и услуг в целом. По оценке СЕКО, их объем уменьшился в 2002г. по сравнению с 2001г. на 0,7% и на 2,6%.

Экспорт Швейцарии по укрупненным товарным группам.

	млн.шв.фр.	2002г., % к 2001г.
Сырье и полуфабрикаты	32742	-3,5
Топливо и горючее	362,9	-13
Инвестиционные товары	42256,6	-6,3
Потребительские товары	55019	5,3
Всего	130380,5	-1

Торговля Швейцарии с промышленно развитыми государствами

	Импорт		Экспорт	
	2002г.	2002г. в % к 2001г.	млн.шв.фр.	2002г. в % к 2001г.
ЕС	98945,6	-4,8	78166,5	-2,8
ФРГ	39802,8	-4,9	27085,6	-7,6
Франция	12754,6	-10,7	12015,4	1,1
Италия	13337,7	0,6	10823,3	2,7
Нидерланды	6640,3	-12,9	4068,9	-3
Бельгия	3469	-7,3	2738,2	7,3
Австрия	5136,8	3,4	4527,9	2,1
Англия	5785,8	-3,1	6451,2	-8
Швеция	1483,4	0,3	1465,5	-8,4
Ирландия	5018,3	-3,6	883,6	31,1
Испания	2623,8	5,8	4480,3	4,7
США	6555,6	-5,6	14320,7	2,6
Канада	443,4	-9,6	1533,6	12,7
Япония	2583,1	-18,4	4906,6	-4,8
Таиланд	525,4	-4,6	756,7	-0,3
Гонконг	576,5	-2,5	2996,8	4,9
Тайвань	601,5	-25,4	1178,7	-9,2
Юж. Корея	526	-7,6	1064,6	3
Бразилия	704	-6,4	1101	-10,6

Основными торговыми партнерами Швейцарии оставались страны ЕС, на долю которых в 2002г. пришлось 80,4% швейцарского импорта и 60% – экспорта. Традиционное для Швейцарии отрицательное сальдо торгового баланса с этой

группой стран в годовом сравнении уменьшилось на 11,7% и составило 20779,1 млн.шв.фр.

Объемы торговли отдельных стран СНГ со Швейцарией (без учета транзитных поставок по контрактам со швейцарскими компаниями) являются невысокими и уступают показателям российско-швейцарского товарооборота. Швейцария импортирует из стран СНГ драгметаллы и камни, металлы и металлоизделия, текстильные изделия, одежду, обувь. В экспорте в страны СНГ преобладают высокоспециализированные машины и оборудование, транспортные средства, изделия точной механики, оптики, приборы и химико-фармацевтическая продукция.

ШВЕЦИЯ

Банки

Комментируя представленные в окт. 2002г. доклады о развитии деятельности крупнейших банков страны, аналитики подчеркнули, что банки продолжают пока легко скользить по волнам кризиса.

Nordea – североευропейский концерн, отягощенный кредитными убытками в Дании. Для SEB крупнейшей экономической проблемой является Германия. Три из четырех крупнейших банков имеют компании, которые занимаются пенсионными средствами – все эти подразделения развиваются очень вяло: доля SEB и Handelsbanken значительна, в то время как в Nordea она не велика.

После миллиардных убытков на бирже крупные банки вынуждены проводить «чистку» своих пенсионных компаний. Падение на биржах драматически повлияло на экономику пенсионных компаний. 2г. назад эти компании имели крепкое экономическое положение и увеличили выплаты до рекордного уровня. Сегодня средняя рента ниже 1,18% (до налога и сборов): это означает, что компании вынуждены «забирать» назад уже сделанные ранее отчисления, поскольку годовая гарантийная рента 3%. Цифры, которые опубликовала 8 окт. 2002г. Фининспекция о деятельности пенсионных компаний, свидетельствуют о том, что после катастрофического биржевого сента в Швеции еще не наблюдалось такого положения в страховой сфере.

Nordeas Liv – небольшая пенсионная компания вынуждена была во II кв. получить ссудный кредит от материнской компании (банка) в 500 млн.шв.кр. Более чувствительные проблемы Nordea получил в своем собственном шведском пенсионном фонде; это потребовало дополнительных вложений в 1,4 млрд.шв.кр. Handelsbanken, несмотря на проблемы с «Эрикссоном» и «Индустриверден», не имеет «дырок в кассе своего пенсионного фонда».

Handelsbanken Liv, преобразованный с начала этого года в организацию, имеющую право создавать прибыль, получил от банка 1 млрд.шв.кр на увеличение капитала. Поскольку сумма отчислений была негативной, предприятие по страхованию жизни вынуждено было изъять деньги из собственного капитала, чтобы выплатить «накопителям» гарантированную ренту. До наст.вр. эта реорганизация приносит банку только убытки. Это относится также к приобретенному банком и SPP – в 2002г. Handelsbanken заплатил за приобретение

части SPP 7 млрд.шв.кр. В III кв. банк вынужден был предоставить SPP ссудный кредит в 1,6 млрд.шв.кр.

SEB весной 2002г. вынужден был также предоставить дополнительную сумму в капитал SEB Trygg Liv 100 млн.шв.кр., а также ссудный кредит в 230 млн.шв.кр. Собственная пенсионная касса SEB, несмотря на наличие значительных сумм в «Инвесторе», выдержала биржевой кризис без проблем, что связывают со значительным капиталом, который был накоплен за десятилетия.

Другие пенсионные компании не испытывают серьезных проблем и им нет необходимости увеличивать капитал – здесь речь идет о Skandia (Skandia Livs), Lansforsakringar и Folksam.

За янв.-сент. 2002г. Handelsbanken получил прибыль в 7,5 млрд.шв.кр., что на 1,1 млрд.шв.кр меньше, чем за соотв. период 2002г. Убытки дочерней компании SPP Liv составили 9,6 млрд.шв.кр., которые не консолидируются и не оказывают влияние в целом на итоги деятельности банковского концерна.

Основной причиной ухудшения результатов стало слабое trading -нетто. На этом фоне также возросли за последние мес. и кредитные потери. Снижение трейдинг-нетто на 37% объясняется в целом низким оборотом «на рынках акций, процентов и валюты».

Кредитные потери достигли за 9 мес. 222 млн.шв.кр. против 152 млн.шв.кр. за весь 2001г. Число занятых в банковском концерне за 2002г. сократилось на 200 чел. (за IV кв. – 100 чел.) – в концерне работает 9600 чел.

3 дек. 2002г. Handelsbanken принял решение и открыл еще одну представительскую, в дополнение к конторе в Пекине, функционирующую уже на протяжении 20 лет, контору в Шанхае. Свое решение банк обосновывает возросшими деловыми контактами и мероприятиями со стороны Северных стран в Шанхайском регионе. Жесткие китайские правила пока не разрешают иностранным банкам учреждать свои собственные филиалы – в Шанхайском регионе сегодня функционирует порядка 350 компаний, включая представительские конторы из Северных стран, из которых почти половина шведские. Помимо Шанхайской конторы Handelsbanken сегодня «присутствует» в еще четырех пунктах в Азии: Пекин, Тайвань и как единственный из Северных банков, в Гонконге и Сингапуре.

Неудовлетворительный климат на рынке акций сильно ударил по Nordea и привел к сокращению прибыли, которая за 9 мес. 2002г. составила 10 млрд.шв.кр. против 13,3 млрд. годом ранее (сокращение на 25%). За этими результатами лежит не только уменьшение поступлений; возросли издержки (+11%), связанные с использованием и внедрением ИТ. В 2002г. Nordea уже сократил число занятых – на 600 чел.; в 2002-03гг. будет уволено 1200 чел., хотя, по мнению нового руководства, «это вряд ли явится достаточным».

В 2002г. кредитные потери составили 1,7 млрд.шв.кр., против 2,9 млрд. в 2001г. В 2002г. банк вынужден был направить 1,1 млрд.шв.кр., чтобы закрыть «дыру» в пенсионном фонде, что было вызвано обвалом на бирже.

Nordea активизировал в последнее время свою деятельность, направленную на увеличение доли на банковских рынках в странах Балтии. В Эсто-

нии Nordea сегодня является третьим по величине банком страны с 7% рынка. Цель — увеличить долю в два раза. В Литве Nordea — 4%, Латвии — 2%. Цель — достичь 15% рынка. Банки-гиганты Hansapank, который находится во владении шведского Foreningssparbanken, и Unispank (основным владельцем является шведский SEB) имеют соответственно 58 и 25% в Эстонии.

По заявлению руководства Nordea, «близлежащие страны — Польша и три балтийских государства — становятся все более важными для нас. Ранее ставка делалась на предпринимательский сектор; на протяжении последних двух лет осуществляется работа по привлечению физлиц».

Обвал на бирже, фиаско с электронной торговлей и проблемы в Норвегии, отразились на результатах Foreningssparbanken (FSB), прибыль которого за 9 мес. 2002г. упала на 21% по сравнению с соотв. периодом 2002г. до 5 млрд. (6,36 млрд.) шв.кр. Уменьшение связано как со списанием стоимости акции банка в ОМ, в связи с падением курса акций у владельца Стокгольмской биржи, так и изменением стоимости компании электронной торговли «Мараканда» со 108 млн.шв.кр. до 1 кроны. Кредитные потери банка, которые ранее были большой проблемой для большинства банков, составили 1,2 млрд.шв.кр., увеличившись на 40% по сравнению с соотв. периодом 2002г.

FSB получил целиком у жилищно-строительного кооператива HSB его HSB bank, ранее он имел незначительное число акций. С данным приобретением FSB укрепляет свое положение в Стокгольме, поскольку сегодня банк по сравнению с другими банками имеет большее число контор в других регионах Швеции.

HSB bank — это единственный ниш-банк, который работал с вопросами жилищного строительства. У HSB bank насчитывается 200 тыс. клиентов (частных лиц). В Швеции продолжается тенденция снижения числа ниш-банков. За последнее время исчезло свыше десятка мелких банков, а в Финансовой инспекции не находится ни одного заявления с просьбой об открытии банка или филиала. На рынке банковских услуг на долю мелких банков приходится 11,9% и 16,1% — на самостоятельные сберегательные банки.

7 нояб. 2002г. Skandinaviska Enskilda Banken (SEB) представил итоги деятельности за 9 мес. 2002г. Прибыль составила 5,5 млрд.шв.кр., что на 200 млн. меньше, чем в соотв. периоде 2001г. Отмечается, что благодаря программе экономии, которая была направлена на снижение расходов, биржевой крах и вялое экономическое развитие не оказали существенного влияния на общие показатели SEB. Указывается также, что к числу позитивных факторов, влияющих на деятельность банка, следует отнести «хорошие результаты в странах Балтии и Польше, которые являются третьим крупным подразделением банка, с точки зрения получения положительных результатов».

Среди проблемных направлений банка, где отмечены негативные итоги по 9 мес., указывается на Enskilda Securitas, а также деятельность в сфере пенсионных средств. Nya SEB Trygg Liv, которая начала свою работу в 1997г., получила в качестве дополнительного рискованного капитала только в этом году 120 млн.шв.кр., а также ссудный кредит в 200 млн.шв.кр.; в IV кв. предполагалось перечислить в это страховое подразделение 200 млн.шв.кр.

SEB приобрел пакет акций в датском Amagerbanken, в котором шведский банк является основным акционером с пакетом акций 30%. SEB приобретает 25% акций в Debitech, которая является поставщиком услуг по оплате платежей с использованием интернета. В числе других владельцев Debitech — Skandia, Carnegie, исландский банк Kaupthing и Time Viscon, которым вместе принадлежит 60% акций. Система используется 200 клиентами, которые «пропускают» 1,2 млрд.шв.кр. через платежную систему Debitech, которая направляется затем 15 различным банкам и получателям платежей.

Конкуренция на банковском рынке в секторе сбережений домашних хозяйств начинает функционировать и приносить свои плоды. В ближайшее время можно будет говорить о наличии шести крупных банков, вместо четырех, занимающих сегодня олигопольное положение в этом секторе.

Четыре года назад крупные банки (SHB, SEB, FSB и Nordea) контролировали 80% сбережений, которые осуществляли шведы (исключая процентные фонды и фонды акций). В марте 2002г. цифра упала до 72% и если тенденция сохранится, то к 2010г. составит 60%. Свои доли в этом сегменте увеличили Skandiabanken и Lansforskringar.

Наиболее заметно уменьшил долю на рынке FSB — четыре года назад на рынке вкладов его доля достигала 30%, сегодня — 25%.

Чтобы выдержать конкуренцию со стороны ниш-банков, крупные банки вынуждены повышать процентные ставки по вкладам: за последние пять лет введены в действие вклады с процентной ставкой более 3%. Большинство вкладов и размер процентов оговаривается определенными условиями (размер вклада, количество снятий денежных сумм в течение года).

Согласно анализу, который был проведен и представлен общественности в авг. 2002г. инвестиционным банком Schroder Salomon Smith Barney (SSSB), североевропейские и в не меньшей части шведские банки являются относительно «защищенными бухтами для инвесторов». Их кредитная оценка является привлекательной, как с точки зрения дивидендов, так и с точки зрения активов.

Все шведские крупные банки получили высокую оценку: наилучшие показатели у Nordea и SHB. Инвесторам аналитики SSSB рекомендуют покупать акции SHB, отмечая, что размещение средств в этом банке представляет наименьший риск. Более высокие риски имеет SEB, хотя его показатели по итогам деятельности за первое полугодие выглядят лучше, чем у других банков.

К числу банков, которые имеют меньший риск при размещении средств, относят также FSB, хотя инвестиционный банк Schroder Salom воздерживается от рекомендаций. В числе проблем, с которыми сталкиваются крупные банки Швеции, SSSB называет то, что они работают только на внутреннем шведском рынке. Указывается, что определенную роль для SEB приобретает Германия, хотя в условиях низкой конъюнктуры там многие банки столкнулись с трудностями.

SSSB в своем материале отмечает также, что реорганизация Handelsbanken Liv (отдельно стоящая компания по страхованию жизни) в компанию, приносящую прибыль, может негативно отразиться на результатах деятельности банковского кон-

церна, поскольку это преобразование было произведено в условиях плохого биржевого климата. Биржевой спад, как считают специалисты SSSB, может негативно отразиться на внутренних пенсионных фондах в SEB и SHB.

Интернет-банки

В 2002г. после нескольких лет затяжных переговоров, банки договорились о сотрудничестве, которое удешевляет, и делает более простым отправку электронных фактур. 3,5 млн. шведов осуществляют операции со своими счетами через интернет и только 1-2% использует электронные фактуры. С 1 окт. предприятия могут присоединиться к электронной системе через Foreningssparbanken, Handelsbanken, Nordea, SEB, Skandia-banken и Ostgota Enskilda Bank. Эта система позволяет направить фактуры в цифровом виде всем клиентам независимо от того, в каком банке они обслуживаются.

Предприятие, которое выразит пожелание использовать электронную фактуру, обращается в банк; на экране дисплея клиент видит заполненный счет; платеж осуществляется нажатием «мышки»; по оценкам Price Waterhouse — бумажная фактура обходится в 225 шв.кр., электронная — 55 шв.кр.

Согласно проведенным исследованиям PR и коммуникационным бюро Geelmuuden Kiese по итогам деятельности североевропейских банков по обслуживанию клиентов в интернете, основной целью банков, когда несколько лет назад вводился интернет-банкинг, являлось существенное снижение издержек этих банков. Указывается, что банки избрали простой способ и скопировали на сайте схему деятельности традиционной банковской конторы. Как результат: число постоянных клиентов упало, и как следствие сократились вклады в банки. Опрос был проведен среди 4000 клиентов в ряде банков, в т.ч. Nordea, SHB, SEB и FSB.

В Европе насчитывается 23 млн.чел., использующих интернет-банкинг; через 3 года их число достигнет 75 млн.чел.

Вывод по итогам исследования: банкам требуется проводить более интенсивную работу, нежели чем они это делают; требуется соответствующая эффективная работа с клиентами; показывать возможность того, что и через интернет-банкинг достигаются личностные контакты; необходимо диверсифицировать и улучшить услуги, осуществлять лучшую коммуникабельность с клиентами. Согласно проведенному опросу, шведы более активно используют интернет при сделках с акциями и размещениями средств в фондах. В других Северных странах пользователи интернета довольствуются интернет-банкингом лишь с целью осуществления контроля за банковскими счетами и оплатой необходимых счетов.

19 июня 2002г. фининспекция дала разрешение начать деятельность еще одному банку — Nordnet Securiteis e-Bank. Банк будет выдавать займы и кредиты потребителям, заниматься выдачей банковских карточек. Услуги преимущественно будут предоставляться через интернет и по телефону. С начала года разрешение начать банковскую деятельность получили ICA-banken, Resursfinans и Coop Bank.

В соответствии с Директивой ЕС, которая предусматривает получение наличных денег из банко-

матов в странах «зоны евро» с уплатой аналогичного сбора, который предусмотрен в стране, с 1 июля 2002г. даже, несмотря на то, что Швеция не является участницей ЭВС, шведы, находясь за границей, смогут получить деньги из банкоматов бесплатно, поскольку в Швеции никаких дополнительных сборов не предусмотрено. Ранее шведы уплачивали сбор при получении наличных из банкоматов за границей в 30-40 шв.кр.

Попытки правительства заставить удешевить банковские переводы из одной страны в другую являются важным для повышения конкуренции на банковском рынке страны. К такому выводу приходит Ikanobanken и выступает в разрез Bankforeningen, которое критикует правительственное предложение. Как считают представители этого банка, Bankforeningen поддерживает в этом вопросе только крупные банки. «Крупные банки боятся, что хорошо функционируемая система при переводе платежей через границы увеличит конкуренцию на рынке, в чем эти банки не заинтересованы».

Суть правительственного предложения заключается в том, что получать более высокие сборы за платежи в шведских кронах в другой стране ЕС нежелательно, чем за платежи в Швеции, будет для банков являться незаконным. Предложение базируется на Директиве ЕС.

Исполнительный директор Bankforeningen считает, что шведские банки не смогут покрыть издержки, что приведет к повышению сборов за платежи внутри Швеции. Высказывается мнение, что платежные системы в странах ЕС не столь хорошо технически развиты, как это имеет место в Швеции. Все это приводит к тому, что иностранные платежи занимают более значительный период времени, что и удорожает расходы как для самого банка, так и для клиентов. Ценовое регулирование оплаты банковских платежей жестко ударит по шведским банкам, поскольку разница в оплате между внутренними и зарубежными переводами платежей значительно больше, чем в др. странах ЕС. Шведские банки получают риск быть вытесненными из заграничного платежного графика, считает руководство Bankforeningen.

По информации Государственной долговой конторы с 18 сент. 2002г. мелкие вкладчики, на тех же условиях, которые существуют для профессиональных клиентов, смогут размещать средства, получив доступ к рынку ценных госбумаг. Единственным условием, которое выставляет Долговая контора — вкладчик должен иметь доступ к интернет и купить ценных бумаг на 25 тыс.шв.кр.; козырной картой Долговой конторы по сравнению с банками и фондовыми компаниями является отсутствие сборов. Ожидается, что в 2003г. станет возможным покупка мелкими вкладчиками долговых госвекселей, которые дают гарантированный, сверх инфляции, процент. Основная цель, которую преследовала Долговая контора — расширить группу инвесторов, что позволит иметь более низкие и стабильные проценты для государства, а также снизить издержки по финансированию госдолга.

Фининспекция

После скандалов в США, шведское правительство проводит последовательно работу по повышению роли Фининспекции. По мнению Ин-

спекции, компании, занимающиеся вопросами страхования жизни, сегодня не выдерживают жестких требований, предъявляемых к такого рода предприятиям, с точки зрения, наличия средств. Падение на бирже будет происходить и далее, поскольку компаниям придется продавать акции, чтобы выполнить требования. Фининспекция рассматривает шаги по снижению высшей ставки ренты для этой категории компаний с 3,5% до 3%.

Этой рентой определяется размер будущего годового отчисления компании, на которое она рассчитывает, чтобы выплатить гарантированные обязательства будущим пенсионерам. На тот процент, на который снижается рента, выставляется требование об увеличении капитала компании, осуществляющей страхование жизни. Если будет проведено такое снижение (до 3%), то капитал должен быть увеличен в общей сложности на 11 млрд. шв. кр. Речь идет о шести пенсионных кассах, которые не отвечают требованиям Фининспекции. По мнению Инспекции, «старые страховые компании с взаимопомогающими принципами на протяжении длительного времени имеют крупные буферные средства, что на практике не является проблемой для шведских страхующих жизнь компаний».

В сент. 2002г. в Фининспекцию поступило заявление о незаконном сотрудничестве ряда ведущих энергетических компаний Северных стран, которое привело к завышению цен на бирже электроэнергии Nordpool. Как подозревают, крупнейшие игроки, такие как компании Vattenfall, Sydkraft и Fortum, которые с мая 2000г. контролируют 90% всего производства электроэнергии в Швеции, координируют свою деятельность, в результате чего при среднем уровне цен летом 2002г. в Северных странах 15 ере/квтч, ее стоимость в стране поднялась до 20 ере/квтч. Поступившее заявление основывается на событиях весны, когда в течение пасхальных праздников некоторые компании сознательно снизили объем предлагаемой к продаже электроэнергии, вызвав требуемую реакцию рынка. Пока представители вышеуказанных компаний отрицают возникшие подозрения и выражают готовность помочь Фининспекции в случае проведения соответствующего расследования.

Комментируя ситуацию, бывший министр промышленности Швеции Bjorn Rosengren заявил, что это хороший пример деятельности властей Северных стран по надзору за рынком и их готовности вмешиваться в случае негативного развития событий. Он отметил необходимость подключения к проверке Управления по конкуренции (Konkurrensvetket). Министр указал на подготовку закона о предоставлении потребителю ценовой информации (в т.ч. на электроэнергию), который призван сузить возможности производителей играть на неинформированности клиента. Эти сведения будут распространяться в виде издания «Гид покупателя», ответственным за которое будет Konkurrensvetket.

Институту по представлению займов на жилье Euroreloan запрещено Фининспекцией осуществлять деятельность в Швеции. Однако, Euroreloan, игнорируя запрет и ссылаясь на правила Евросоюза, продолжал свою деятельность в стране. Основой для запрета и конфликта послужил тот факт, что Euroreloan, базирующийся в Бельгии, изменил свой статус — из банка в институт по предоставле-

нию займов для жилья. В бельгийском надзорном органе Euroreloan получил разрешение на ведение банковской деятельности; в Бельгии не требуется получать bankoktroj для выдачи займов на жилье. 4 сент. 2002г. Фининспекция приняла решение о том, что Euroreloan должен прекратить свою деятельность в Швеции. «Они не являются больше банком, и поэтому не могут иметь филиал в Швеции». По мнению шведского руководства, отзыв разрешения никоим образом не отразится на шведских клиентах, которых насчитывается 3200.

Акции

На биржевом рынке «позитивный настрой» привел к резкому всплеску на бирже в конце 2001г. и первых месяцах 2002г. В течение летних месяцев, имея в основе развитие международной конъюнктуры, ситуация на биржевом рынке претерпела кардинальные изменения; к этому добавились «асбестовые скандалы» и ожидания в связи с возможными военными действиями в Ираке. Ранее падение на Стокгольмской фондовой бирже в течение трех лет подряд, было зафиксировано только в 20-30гг. прошлого столетия; тогда эта тенденция захватила и четвертый год. Биржевые стратеги не исключают, что эта тенденция может быть присуща и в этот раз, т.е. 2003г. также будет иметь все признаки биржевого кризиса.

По итогам 2002г., биржевой индекс SAX упал на 37%, наиболее негативно курс акций развивался у компаний телекоммуникационного сектора, по производству компьютерной техники (падение отраслевого индекса 79%), биотехнологических компаний (-67%), консультационных фирм в сфере ИТ и интернета (-60%), поставщиков телекоммуникационному сектору (-54%), банков и страховых компаний (-30%). Рост акций зафиксирован у фирм, осуществляющих торговлю товарами ежедневного спроса (+27%) и занимающихся недвижимостью (+5%). Так, курс акций крупнейших, находящихся в кризисе компаний — Skandia, Eriks-son и АВВ снизился на 70-80%. Аналитики подчеркивают, что на этом фоне, стабильные компании смогли пережить биржевой кризис безболезненно.

Общая биржевая стоимость на конец 2002г. составила 1780 млрд. или на 1078 млрд. кр. (-37,7%) меньше по сравнению с годом ранее. Ежедневный оборот акций на Стокгольмской бирже составлял в среднем в дек. 2002г. — 9 млрд. шв. кр., против 10,9 млрд. в ноябре. Скорость оборота акции на бирже в 2002г. снизилась до 122%, увеличившись, в IV кв. до 134%, т.е. до такого же уровня, который был в 2001г. Количество компаний, котирующих акции на бирже, достигло к концу 2002г. 297 (конец 2001г. — 305).

Особо тяжелая ситуация складывалась в середине сент. 2002г., когда биржевой индекс снижался на протяжении 10 дней подряд. За таким развитием стояли следующие факторы; угроза начала военных действий в Ираке, неправильные или ошибочные прогнозы развития биржевых компаний, боязнь скандалов, связанных с аудиторской деятельностью, а также опубликованная в 20 числа месяца «не обнадеживающая макроэкономическая статистика и нервозность в отношении развития размера процентной ставки в США».

Типичным для 2002г. стала наметившаяся тенденция, когда крупные шведские компании в силу незначительных объемов торговли стали покидать

зарубежные биржи. Компания Skandia прекратила котировку своих акций на бирже в Копенгагене, Electrolux — в Париже и Цюрихе. Уменьшают свое присутствие на зарубежных биржах и производитель автотехники Scania и концерн Eriksson. Scania прекратила котировку в Нью-Йорке, а в планах — сократить с семи до трех торговые площадки. Аналогичная тенденция просматривается и у автомобильной компании Volvo.

На этом фоне произошло снижение активности инокомпаний на Стокгольмской фондовой бирже — осенью покинула торговую площадку (А-лист) Azko Nobel, в планах — уход с биржи и у Norsk Hydro. В 2002г. с бирж исчезли Alcatel Alstom, Saiut-Gobain. Pharmacia, приобретенная Pfizer, сообщает, что не планирует начать котировку акций американской компании в Стокгольме.

На фоне оттока иностранных компаний со Стокгольмской фондовой биржи, сингапурская госинвестиционная компания стала крупнейшим акционером в ряде шведских фирм.

В мире имеется ряд государств, которые инвестируют излишки средств в биржи — это, как правило, нефтеэкспортеры Кувейт и Норвегия. Государственная инвестиционная компания из Сингапура инвестировала средства в «Электролюкс», СКФ, «Нордеа» и «Скандия». Однако более весомые суммы вложены в Swedich Match и Foreningssparbanken. Так, у Foreningssparbanken приобретено 9 млрд. акций, что с учетом ранее сделанных приобретений, ставит сингапурского инвестора в число крупнейших акционеров. Как и в банке, так и в Swedich Match сингапурская компания имеет соответственно 1,9 и 1,7% капитала и голосов.

20 шведских биржевых компаний могут быть подвергнуты санкциям или «сняты с бирж» США, если они не внесут изменения в правление своих компаний. Согласно новому Закону об американских биржевых компаниях, даже шведские компании, акции которых котируются на биржах США, должны образовать не позднее 1 мая 2003г. «ревизионные комитеты в правлениях». Такие комитеты должны включать нескольких представителей из правления компании, которые будут «проводить отдельные заседания, где будет рассматриваться совместно с ревизорами отчетность компании».

Ряд шведских компаний уже в добровольном порядке образовал такие комитеты, хотя этого не требуется в Швеции. Проблема заключается в том, что в Комитет должен входить «один финансовый эксперт, знающий систему US GAAP», которых в Швеции насчитывается не так много, чтобы они могли быть включены в комитеты.

14 окт. 2002г. исполнительный директор ОМ (владеет Стокгольмской фондовой биржей) П.Ларссон объявил, что созданная с Morgan Staley в фев. 2000г. в период биржевого бума электронная биржа Jiway ликвидируется. Год назад Morgan Stanley вышел из этого проекта. Сегодня убытки ОМ (инвестиции в биржу) оцениваются в 700 млн. шв.кр. Причина — «экономически невыгодно сегодня продолжать осуществлять операции на такого вида бирже». Ликвидация обойдется ОМ в 95 млн. шв.кр. (в течение года расходы достигли 60 млн. кр.) На бирже работало 24 чел., все в Лондоне. Jiway являлась «первой мировой интегрированной биржей по торговле ценными бумагами через границы».

Проведенное газетой деловых кругов Institutional Investor исследование международного рынка финуслуг, предоставляемых через интернет, показало, что среди 30 лидеров находятся три шведские компании. На 13 месте — ОМ, исполнительный директор Per Larsson; на 15 месте — FSB (банковские услуги), исполнительный директор Birgitta Johansson-Hedberg; на 21 месте — Neonet (биржевая торговля), исполнительный директор Torvald Bohlin.

Основными нормативными правовыми актами, устанавливающими правовую основу функционирования финансового и фондового рынка в Швеции, являются закон о торговле ценными бумагами и клиринговых операциях, закон об операциях с ценными бумагами, закон о торговле финансовыми инструментами. Нормы, регулирующие порядок эмиссии акций содержатся в Законе о компаниях.

В соответствии с действующим законодательством, основным условием работы на шведском финансовом и фондовом рынках является получение соответствующего разрешения от шведской Фининспекции. Иностранные компании могут работать без разрешения Фининспекции, если местом их регистрации является государство-член ЕС, и они имеют соответствующее разрешение (выданное компетентным органом страны их регистрации) на работу на своем «домашнем» финансовом и фондовом рынках.

Одной из особенностей шведского законодательства, является то, что компании, зарегистрированные в государствах не являющихся членами ЕС, могут получить возможность работы на шведском финансовом и фондовом рынке только путем создания СП со шведской компанией, имеющей соответствующее разрешение. Закон устанавливает правила о величине уставного капитала совместной финансовой компании (5 млн. евро), а также особые правила управления компанией.

Правила проведения эмиссии акций установлены Законом о компаниях. Предложение о проведении новой эмиссии акций должно быть вынесено на обсуждение всех акционеров компании не позднее, чем за одну неделю до даты, проведения общего собрания акционеров. Целесообразность проведения эмиссии подтверждается выводами аудиторов и правления компании. Вопрос о новой эмиссии должен быть рассмотрен на общем собрании акционеров, и по результатам этого рассмотрения, должно быть вынесено решение о проведении новой эмиссии или об отказе в ее проведении.

Решение об эмиссии акций не может быть вынесено до дня официальной регистрации компании. При первом выпуске акций, как и проведении последующих эмиссий, продажная цена одной акции не должна быть меньше чем ее номинальная стоимость. Если эмиссия акций осуществляется компанией, чьи акции котируются на бирже или на каком-либо другом авторизованном рынке, то при представлении новой эмиссии акции для торговли на указанных фондовых площадках их продажная стоимость может быть установлена ниже, чем номинальная стоимость. Это может произойти при условии, что разница между суммой, которая будет уплачена за новые акции и общей номинальной стоимостью указанных акций будет компенсирована общему акционерному

капиталу путем перевода средств из др. активов компании или путем увеличения нетто-капитала основных средств.

Перспект эмиссии акций должен содержать бухгалтерские балансы как за три истекших финансовых года, так и за текущий год. Он должен содержать расчет прибыли и потерь за каждый из указанных годов вместе с резюмирующей информацией, которую в соответствии с действующим законодательством компания была обязана включить в отчет совета директоров за последние три финансовых года. Если акционерная компания выступает как учредитель других коммерческих юрлиц, то при подготовке проспекта эмиссии акций совет директоров компании должен включить в проспект эмиссии консолидированный баланс прибыли и потерь и консолидированный бухгалтерский баланс за последние три финансовых года. Подготовленный проспект эмиссии акций с соответствующим заявлением о его регистрации должен быть направлен в Фининспекцию. Инспекция рассматривает проспект эмиссии и при отсутствии противоречий действующему законодательству регистрирует его.

Шведское законодательство, регулирующее правоотношения, возникающие на фондовом и финансовом рынках, является гибкой правовой системой, тесно связанной с нормативным регулированием Евросоюза. Компетентными госорганами, осуществляющими госрегулирование финансового и фондового рынков, ежегодно разрабатываются и утверждают акты, призванные установить детальное регулирование правоотношений возникающих в этой сфере.

25 июля 2002г. на основании постановления о торговле и услугах на фондовом рынке и постановления об инсайдерах, Фининспекцией принято новое предписание относительно обязанности передавать информацию о торговле определенными финансовыми инструментами электронным способом. Указанное предписание обязывает членов бирж и любых других лиц, осуществляющих операции с ценными бумагами, передавать Фининспекции информацию о торговле акциями и опционами акций по электронным каналам. Право Фининспекции запрашивать и получать такую информацию установлено Законом о торговле финансовыми инструментами. Указанное предписание расширяет возможность использования электронных способов в контроле за участниками финансового рынка, что соответствует цели правительства Швеции о более широком использовании электронных методов в работе госаппарата.

Налоги

Новые законы с 2003г. С 1 янв.2003г. в Швеции вступили в силу ряд новых законов:

- о снижении налога на доход для той категории лиц, которые зарабатывают менее 264200 шв.кр. в год. Наибольшее снижение для лиц с таксированным доходом – в районе 200 тыс.шв.кр. При доходе менее 16400 кр. в месяц налог не уплачивается;

- те, кто получают пенсию в связи с преждевременным выходом на пенсию, будут получать страховое возмещение по болезни. Те, кто получают пособие по болезни, смогут получать ограниченное по времени возмещение по болезни или возмещение для реабилитации;

- пенсии увеличиваются, однако, будут подлежать налогообложению. Народная пенсия, специальная добавка к пенсии и основные отчисления с пенсии ликвидируются и заменяются т.н. гарантированной пенсией для тех, кому исполнится 65 лет. Пенсия вдове «подгоняется» к гарантированной пенсии. Налоги для «иностранцев пенсионеров» будут соотнесены с новой пенсионной системой;

- пожилое лицо, имеющее низкую пенсию, которая не позволяет «экономически существовать», получит специальную «поддержку для снабжения по старости», с таким расчетом, чтобы им не приходилось обращаться за социальным пособием;

- учащиеся в гимназиях получают пособие по учебе в 10 из 12 мес. Сегодня им выделяется пособие только в течение учебного года (9 месяцев);

- новые предприниматели получают отсрочку в 3 мес. по первым налоговым платежам;

- предприятия указывают в отчетности и оплачивают акцизные сборы отдельно; с нового года эти сборы (табак, алкоголь и игровые сборы) будут включаться в общую систему учета налогов и их можно указывать в отчете и оплачивать одновременно с другими налогами;

- электроэнергия будет на 3,5 эре дороже за квтч., включая НДС. Налог на окись углерода повышается, также повышается налог на бензин и дизтопливо. Увеличивается налог на отходы, помещаемые в места сбора мусора;

- дорожный сбор на тяжелые грузовые автомобили снижается на 6,4% в связи с укреплением кроны к евро;

- лицо, посетившее другую страну ЕС, может ввезти в Швецию без уплаты налога 5 л. крепких спиртных напитков, 52 л. вина и 64 л. пива. Квота на табачные изделия не изменена: 400 сигарет, 200 сигарилл, 100 сигар или 500 грамм курительного табака;

- на лицо, перевозящее алкоголь, табак или минеральные топлива через национальные границы, и не имеющее в надлежащем порядке оформленные налоговые документы, может быть наложен штраф, или оно может быть осуждено за «запрещенное перемещение подлежащих акцизному сбору товаров»;

- Центральному банку Швеции возвращено право «формулировать правила о валютной и кредитной политике», т.н. «предписания банка»;

- снижается сбор с 1000 до 500 шв.кр. за поддержку в предоставлении налоговой декларации, если это произошло впервые. При повторяющихся задержках – сбор 1000 шв.кр.

4 мая 2002г. шведский парламент принял решение об изменении действующих правил, которые дают шведским экспортным предприятиям те условия, которые существуют в основных странах-конкурентах. Чтобы предприятия получили шведские экспортные кредиты, требуется помимо традиционной ренты, оплатить расходы (комиссионные) Svensk Exportkredit, который находится частично во владении государства. В основном в странах-конкурентах оплачивается только рента.

16 авг. 2002г. правительство приняло решение подписать с Боливией Соглашение о списании задолженности на 2 млн.долл., как следствие той работы, которая проводится в рамках НПС инициативы в сотрудничестве со Всемирным банком.

За последние 6 лет в рамках этой инициативы были списаны задолженности на 1 млрд. шв.кр.; кроме того, Швецией были сделаны взносы (700 млн. шв.кр.) в различные банки развития для списания задолженности.

Единогласно 10 дек. 2002г. парламент принял решение о финансировании международного сотрудничества и деятельности на 2003г. — 1,3 млрд. шв.кр, половина из которой будет направлена в качестве вклада в международные организации. Вторая крупная статья — средства, направляемые в Совет министров Северных стран — 325 млн. шв.кр., следующая статья — средства на «меры, содействующие миру», в 134 млн. шв.кр.

Правительство 19 дек. 2002г. приняло решение о том, что Швеция выделит 9 млн. шв.кр. для помощи наименее развитым развивающимся странам для «развития торгово-политических приоритетов», в т.ч. правительство — 4,5 млн. шв.кр. в многостороннюю программу помощи Integrated Framework (for Trade-Related Technical Assistance for Least Developed Countries); оставшиеся 4,5 млн. шв.кр. направит в эту программу Sida. «Международное сообщество несет ответственность, чтобы совместно поддержать развивающиеся страны таким образом, чтобы они получили возможности для продвижения своих торгово-политических интересов на международной арене, а также для развития своей торговли», — заявил министр Л.Пагротски. «Это лежит как в их, так и в наших интересах интегрировать эти страны в глобальную экономику с учетом их собственных приоритетов».

В начале дек. 2002г. Швеция подписала Соглашение об учреждении межгосударственной организации АИТИС, которая будет оказывать поддержку беднейшим государствам в ходе проходящего раунда переговоров в ВТО. «Это шаг в нашем стремлении усилить возможности беднейших стран по проведению в жизнь своих интересов», заявил министр Л.Пагротски, который наряду с министром Ян-О.Карлссоном принадлежит к инициаторам создания этой организации. «Швеция является одной из тех стран, которая активно выступает за то, чтобы беднейшие страны смогли получить расширенные ресурсы, знания и компетенцию в торговых вопросах. Частично для того, чтобы они смогли использовать свои возможности в ходе переговоров, частично, для того, чтобы они смогли занять прочные позиции в торговом обороте».

Деятельность АИТИС будет предлагать помощь, в первую очередь, 25 развивающимся странам, которые не имеют представительских контор в Женеве, для проведения переговоров в рамках ВТО. За АИТИС (Agency for International Trade Information and Co-operation) помимо Швеции стоят Швейцария, Дания, Финляндия, Ирландия, Нидерланды и Великобритания; ориентировочный бюджет — 120 млн. шв.кр. на ближайшие пять лет; шведский вклад в эти годы составит 12 млн. шв.кр.

Инвестиции

Шведские инвестиции за границей. В последние годы характерной чертой шведской экономики стала активная инвестиционная политика. Выросли объемы прямых иноинвестиций, интенсифицировалась деятельность шведских инвесторов за рубежом.

Это объясняется стратегией открытости шведской экономики, ее лидирующими позициями в мире, где основными источниками развития стали инвестиции в инновационные проекты, новые технологии и подготовку квалифицированных специалистов. Если присутствие шведского капитала за рубежом носит традиционный характер и вызвано ограниченной емкостью внутреннего рынка, то качественные изменения в инвестиционной привлекательности Швеции произошли в последнее десятилетие. Этому способствовала многолетняя политика правительства Швеции по развитию промышленной, транспортной и информационной инфраструктуры, системы образования и научных исследований.

В 2002г. произошла стабилизация инвестиционной деятельности в Швеции после спада в 2001г., вызванного негативными тенденциями в мировой экономике. В 2002г. приток прямых иноинвестиций в Швецию уменьшился по сравнению с 2001г. на 36% и составил 7,8 млрд.долл. Поток шведских прямых инвестиций за рубеж уменьшился по сравнению с 2001г. на 1,2% и составил 6,5 млрд.долл.

Согласно отчету, подготовленному ЦБ Швеции в рамках исследования МВФ, стоимость пакета зарубежных ценных бумаг во владении шведов выросла к началу 2002г. до 1494 млрд. шв.кр. Стоимость иностранных акций и долей инвестиционных фондов составила 1062 млрд. шв.кр., стоимость доходных ценных бумаг — 432 млрд. шв.кр. Основная часть инвестиций в зарубежные доходные ценные бумаги осуществляется сектором социального страхования (в основном пенсионными фондами), которые увеличили свои инвестиции за рубежом в 2001г. Физлица инвестировали 69 млрд. шв.кр. или 5% всего объема средств, вложенных в зарубежные ценные бумаги шведами. Статистикой не учитывается возможное реинвестирование средств вкладчиков шведскими фондами за рубеж и реальная доля физлиц в иностранных вложениях может быть значительно выше. В отчете содержится подробный анализ распределения средств по странам, который показывает, что треть всех шведских портфельных инвестиций было направлено в американские ценные бумаги.

Получатели шведских портфельных инвестиций, в млн. шв.кр.

	Акции	Облигации	ПМИ	Всего
США.....	419524	123127	3710	546361
Великобритания	164000	36098	263	200361
Германия.....	46981	69954	2471	119405
Люксембург.....	81256	3009	365	84630
Франция.....	59709	242209	692	84609

Источник: Центробанк Швеции

Агентство Invest in Sweden. За последние 10 лет число промпредприятий в руках иностранцев, возросло в Швеции с 2600 до 7800. Общее количество занятых на них увеличилось с 200 тыс. до 520 тыс. чел. — т.е. **пятая часть трудоспособного населения имеет иностранного работодателя.**

Предприятия, находящиеся в руках шведов имеют больше занятых за пределами Швеции, чем внутри страны. Расширение происходит не только за счет увеличения числа занятых в т.н. низкостимостных странах, но и с учетом близости к потенциально растущим рынкам, в результате вывода из страны «грязных» производств. Помимо промпредприятий, расширяют свою деятельность за границей и предприятия сферы услуг со шведским участием.

Общее число занятых в Швеции (100 крупнейших работодателей) составляет 624 тыс.чел., за границей — 945 тыс.чел.

Политика в области привлечения инвестиций с международных рынков капитала. В 2002г. одним из новых направлений работы по привлечению иноинвестиций в Швеции стало развитие сотрудничества с КНР. 24-29 нояб. 2002г. министр промышленности Швеции Лейф Пагротски посетил Китай во главе делегации представителей шведского бизнеса. Визит был частью шведской инициативы по презентации на китайском рынке Швеции, как страны, привлекательной для китайских инвестиций.

Визит министра начался в Кантоне, где Лейф Пагротски открыл новое генконсульство Швеции, которое будет иметь четкую ориентацию на содействие торгово-экономическому сотрудничеству. После этого он посетил Пекин для встречи с членами правительства КНР, губернатором Пекина и оргкомитетом олимпийских игр 2008г. В ходе визита была организована презентация проекта «Устойчивый город» (The Sustainable City), ориентированного на демонстрацию инновационных решений в городах. В работе делегации приняли участие представители компаний ABB, ABS Pumps, Bedmaster, BrainHeart, Delphi, Envac Centralsug, Ericsson, Gammon Skanska, IGS, ITT Flygt, NCC, Purac, Scania, Sweco, Swedbank, Swedish Satellite Systems, Vinge и Volvo.

В развитие визита Лейфа Пагротски 1-7 дек. Китай посетил статс-секретарь минпрома Швеции Sven-Eric Soder. Седер возглавил делегацию представителей шведских госорганизаций и частных компаний. Были представлены Шведское агентство по привлечению иноинвестиций (ISA), Управление инновационных систем (VINNOVA), Королевская высшая техническая школа (КТН) и фирмы, работающие в области ИТ.

Интенсивное развитие китайской экономики в последнее десятилетие и вступление страны в ВТО дают основание предположить, что китайские компании (в соответствии с официальной политикой правительства Китая на интернационализацию экономики) в большем объеме будут инвестировать за рубежом. Учитывая эту возможность, правительство Швеции дало задание Агентству по привлечению иноинвестиций провести презентацию ряда инвестиционных проектов в Швеции для потенциальных китайских инвесторов. Стратегической задачей является превращение Швеции в течение пятилетнего периода в самого крупного получателя китайских инвестиций в Европе.

Программа визита Свена-Эрика Седера включала семинары в Пекине и Шанхае по тематике инвестиционных возможностей в таких областях, как информационные и коммуникационные технологии. В дек. 2002г. открылось представительство шведского агентства по привлечению иноинвестиций в г. Шанхай. Главным представителем ISA в Китае стал Эдди Чен (Eddie Chen), который работал на руководящих должностях в сфере информтехнологий и телекоммуникаций более 18 лет. Деятельность по продвижению инвестиций будет осуществляться в сотрудничестве с администрациями Стокгольма, Гетеборга и региона Сконе. В Китае ISA будет координировать свою работу со шведским посольством в Пекине и генконсульствами в Шанхае, Гонконге и Гуанджоу.

Второй офис ISA планируется открыть в Пекине весной 2003г. По мнению руководства ISA, условия для торговли, бизнеса и инвестиций в Китае значительно улучшились после вступления страны в ВТО. Китайское руководство поощряет местные компании к расширению зарубежных контактов. Согласно данным ЦБ Швеции в 2002г. баланс прямых шведских инвестиций в КНР увеличился на 25,8% и составил 38,6 млн.долл. Приток китайских инвестиций в Швецию вырос на 41,4% и достиг 14,4 млн.долл.

До середины 80гг. подход Швеции к прямым иноинвестициям характеризовался сложной системой ограничительных мер. Впоследствии шведское правительство осуществило ряд реформ, которые улучшили инвестиционный климат.

За последние годы все ограничения, которые негативно влияли на деятельность иноинвесторов в Швеции, были устранены, и иноинвестор не нуждается в каком-либо разрешении. Все акции, которые обращаются на Стокгольмской фондовой бирже, могут быть приобретены иноинвесторами. Шведское законодательство не устанавливает ограничений на репатриацию всех видов прибылей, полученных в результате инвестиционной деятельности. Закон предоставляет надежную защиту прав собственности инвестора, устанавливая исчерпывающий перечень случаев конфискации собственности с выплатой достаточной компенсации.

В своей экономической политике в рамках предоставленного режима Швеция стремится к созданию равных правовых условий для всех участников инвестиционной деятельности. Особенно это проявляется в сфере налогообложения. Дивиденды от инвестиций в шведские и иностранные акции, котирующиеся на местном рынке, облагаются как доход с капитала по ставке 30%. Эта ставка применяется в равной мере как к шведским, так и к иностранным держателям. Это относится к обязанности уплачивать все другие налоги на доходы, получаемые в результате инвестиционной деятельности (подоходный, НДС, налог на недвижимость). Исключения из налогообложения могут иметь место только в случаях, прямо предусмотренных законом или международным договором. В силу закона, доходы иностранных лиц от хранения денег в шведских банках, а также дивиденды от акций освобождаются от налога, если с их страной у Швеции имеется договор об избежании двойного налогообложения, согласно которому инвестор обязан оплатить налог в стране своего постоянного места пребывания. Если это правило не установлено договором со страной иноинвестора или такого договора нет, то дивиденды на акции или доходы от вкладов в банках соответственно облагаются подоходным налогом по ставке 30% и удерживаются шведской компанией или банком для перечисления в госбюджет.

С 1 июля 2002г. вступили в силу изменения к законодательству, регулирующие правила взимания НДС. Указанные изменения вносят корректировку в понятие «иностранный человек» (применительно к взиманию НДС). Иностранцем субъектом теперь является только то предприятие или физлицо, которое имеет свой центральный зарегистрированный офис (или постоянно проживает) вне Швеции. Таким образом, выводятся из общего понятия «иностранный человек» те предприятия с

участием иностранного капитала, которые зарегистрированы в Швеции.

Если иностранное лицо осуществляет торговые операции или предоставляет услуги на территории Швеции, то в соответствии с действующим законодательством, уплата НДС осуществляется покупателем, если он является зарегистрированным в Швеции плательщиком НДС (обратная налоговая ответственность). Если иностранный субъект осуществляет торговые операции или предоставляет услуги тем лицам, которые не являются зарегистрированными в Швеции НДС-плательщиками, то само иностранное лицо должно быть зарегистрировано как шведский плательщик НДС.

После вступления в силу изменений к налоговому законодательству, иностранным лицам предоставлено право добровольно взять на себя обязанность по уплате НДС в Швеции. В Швеции остается ряд практических препятствий на пути прямых иностранных инвестиций. Речь идет о достаточно обширной, хотя и не дискриминационной, системе разрешений и лицензий, необходимых для ведения бизнеса в некоторых секторах, например в строительстве.

В нояб. 2002г. под эгидой минпрома прошел семинар по вопросам имиджа Швеции за рубежом и был представлен новый вариант сайта www.sweden.se, который станет основным источником информации о Швеции за рубежом. **Новый портал** отличается легкой навигацией и современным дизайном. Он **станет основой для профильной программы, которая будет охватывать более сотни сайтов**. Среди них — шведские посольства и генконсульства, которые в будущем будут использовать тот же профиль и графическое оформление.

На сайте, разработанном совместно Шведским экспортным советом (Exportrådet) и Агентством по привлечению иностранных инвестиций (ISA), www.itsweden.com можно найти информацию по информтехнологиям. Сайт имеет новое графическое оформление. Тип информации остался тем же: отчеты, новости, ссылки и календарь. Новым является раздел по технопаркам в области ИТ.

Льготы инвесторам

Деловой климат. В соответствии с последним отчетом Всемирного экономического форума (World Economic Forum), Швеция заняла второе после Финляндии место среди стран, обладающих благоприятными условиями для современной экономики и устойчивого роста.

Одной из мер по улучшению делового климата для иностранных компаний является «налог на экспертов» (Expertskatt) — налоговые льготы в отношении сотрудников шведских компаний-иностранцев, целью которых является привлечение в Швецию высококвалифицированных иностранных специалистов. Льготы предусматривают освобождение от налогообложения и сборов 25% зарплаты иностранного специалиста. Необходимо, чтобы работодатель являлся шведской или иностранной компанией, у которой Швеция является постоянным местом деятельности. В Швеции на рассмотрении находится 2 тыс. заявок на такие налоговые льготы.

Ранее эти правила подвергались жесткой критике со стороны компаний из-за длительных сроков рассмотрения заявок и произвольного характера принятия решений. В 2002г. время ожидания для

зарубежных специалистов, подавших заявки на получение налоговых льгот при работе в Швеции, сократилось с одного года до 1-3 мес. Отказы связаны с высокими требованиями. Эксперты должны обладать особой квалификацией, которой нет в Швеции. Комитет по налогообложению экспертов принял положительное решение по 850 заявкам и отрицательное решение по 660. В 2002г. было подано 500 заявок. 20% отрицательных решений принимается по чисто формальным признакам. Например: заявка была подана слишком поздно — специалист проработал в Швеции более 3 мес. или прожил в Швеции в течение последних пяти лет. Постоянными заявителями являются сотрудники компаний «АстраЗенека», «Эрикссон», банков и ряда фирм сектора информтехнологий. Многие компании опротестовывают отрицательные решения Комитета в судах. В Швеции звучат предложения об отмене «налога на экспертов», однако это представляется затруднительным, пока аналогичные льготы существуют в других странах.

Приоритеты хай-теку. В 2002г. в Швеции сохранились приоритеты по развитию информационных технологий, телекоммуникаций, электроники, транспортного машиностроения, фармацевтики и биотехнологии. Правительство предоставляет различные виды поддержки научно-исследовательских программ, проводит активную политику регионального развития с целью увеличения занятости в определенных регионах страны. Для поддержки инвесторов, осуществляющих свою деятельность в таких регионах, существует широкий спектр мер стимулирования, которые направлены на содействие созданию новых компаний. Речь идет о кредитах, предоставляемых специализированными организациями в рамках программ регионального развития. Средства предоставляются в виде грантов под выбор определенного региона расположения бизнеса, создание рабочих мест, а также в виде снижения налогов на зарплату. Существуют технопарки с низкой стоимостью аренды производственных площадей, а также зоны свободной торговли.

Швеция имеет зоны свободной торговли с таможенными складами в портах г.г. Стокгольм, Гетеборг, Мальме и Йенчепинг. Товары в таких зонах могут храниться без таможенной очистки. При этом могут выдаваться разрешения на использование этих товаров в качестве сырья в пределах зоны свободной торговли. Внутри зон применяется обычное трудовое и налоговое законодательство, действующее на остальной территории Швеции.

Поддержка регионального развития сконцентрирована на малонаселенных северных регионах, которые составляют 2/3 территории страны. Все возможности получения поддержки для развития бизнеса, доступные шведским предприятиям, доступны также зарубежным компаниям-инвесторам. Для зарубежных компаний существуют особые возможности, связанные с избеганием двойного налогообложения. Это обеспечивается положениями двусторонних межгосударственных соглашений.

Среди конкретных отраслевых программ в Швеции следует отметить проекты в области информтехнологий. Крупнейшим научно-техническим центром, где сосредоточены разработки в области информтехнологий в Швеции, является пригород Стокгольма — Чиста (Kista). Здесь сосредото-

чены 650 предприятий (27 тыс.чел.), 350 из которых фокусируются на т.н. Time-секторе, т.е. телекоммуникациях, информационных технологиях, СМИ, развлечениях. Ежегодно в Чисте образуются десятки новых компаний.

Проект «Медицинская долина» (Medicon Valley) осуществляется совместно шведскими и датскими НИИ и компаниями при поддержке ЕС. На базе «Академии Медицинской долины» создана ассоциация (Medicon Valley Academy Association), которая объединяет 84 члена — все лечебные центры и университеты региона, а также коммерческие предприятия. Среди ассоциации большинство составляют мелкие и средние компании, работающие в области медицины и биотехнологии в регионе Эресунда. Членами ассоциации являются крупные фармкомпании AstraZeneca, Novo Nordisk.

По числу научных публикаций «Медицинская долина» занимает четвертое место в Европе, по количеству публикаций по медицинской биотехнологии — третье. Успешной реализации проекта способствует благоприятное географическое положение, в особенности с открытием сообщения между Данией и Швецией по мосту через Эресундский пролив.

В «Медицинской долине» сосредоточено 500 компаний, в которых занято 40 тыс. сотрудников. 100 из этих компаний работают в области биотехнологии. В регионе расположены 26 лечебных центров, 11 из которых принадлежат университетам. «Медицинская долина» характеризуется высокой инновационной активностью, определяемой наличием пяти региональных научных парков, ориентированных в своей деятельности на биотехнологию и медицину. В указанных научных парках занято 5 тыс. сотрудников. Более трети студентов в университетах в регионе «Медицинской долины» специализируются по медицинской тематике.

В июле 2002г. Агентство по привлечению иностранных инвестиций (ISA), Управление делового развития (NUTEK) и Управление инновационных систем (Vinnova) представили в правительство предложение по разработке инновационных систем и технопарков в регионах страны. Предусматривается: выделение прямых инвестиций компаниям для развития инновационных систем и технопарков; создание стимулов для модернизации образования и расширения сотрудничества между компаниями, научными учреждениями и госсектором; стимулирование регионов, обладающих международной конкурентоспособностью, и проведение для них маркетинговых исследований. Программа будет реализовываться в течение 3 лет с бюджетом в 70 млн.шв.крон.

Экспорт

Внешняя торговля. Шведский экспорт товаров за янв.-сент. 2002г. по сравнению с аналог. периодом 2001г. увеличился в текущих ценах на 1% и составил 58,7 млрд.долл.; стоимостные показатели импорта сократились на 3%, достигнув 47,5 млрд.долл. Положительное сальдо торгового баланса составило 11,2 млрд.долл.

Экспорт в страны Евросоюза (доля 54,2%) остался на неизменном уровне и составил 31,8 млрд.долл.; импорт из стран ЕС (доля 66,8%) сократился на 2% до 31,7 млрд.долл. Благоприятно развивался экспорт в страны-кандидаты в ЕС: крупнейшим экспортным рынком из стран-канди-

датов является Польша (доля 1,6%, 0,93 млрд.долл.); суммарный экспорт в Балтийские государства составляет 0,74 млрд.долл., из которых на долю Эстонии приходится 0,37 млрд.долл.; на Чехию, Турцию и Венгрию приходится 0,92 млрд.шв.кр экспорта Швеции. Из числа стран-кандидатов Польша, Эстония, Чехия, Венгрия и Турция входили за первые 9 мес. 2002г. в число 30 крупнейших экспортных рынков Швеции. Крупнейшим поставщиком продукции на шведский рынок из стран-кандидатов являлась Польша — 0,87 млрд.долл.

В янв.-сент. 2002г. отмечалось увеличение экспорта в страны Америки (рост 1%), что во многом объяснялось ростом вывоза шведской продукции в США (+11,3%), импорт из США сократился на 14%.

В 2002г. продолжалось замедление темпов роста торговли со странами Азии: экспорт уменьшился на 1%, а импорт — на 12%. Снижение экспорта было во все важные страны региона: Китай (-17%), Япония (-10%), Малайзия (-11%). Возрос вывоз шведской продукции в Южную Корею (+20%), ОАЕ (+23%) и Саудовскую Аравию (+39%).

В янв.-сент. 2002г. сохранилось, отмеченное в предг., замедление темпов торговли товарами со странами Африки: экспорт сократился на 7% до 0,89 млрд.долл., а импорт — на 22% до 0,2 млрд.долл.

Впервые за многие годы **крупнейшим рынком для сбыта шведской продукции стали США**, вытеснив на второе место ФРГ; в пятерку крупнейших экспортных рынков, помимо США и ФРГ, входят Норвегия, Великобритания и Дания, на долю которых в суммарном шведском экспорте приходилось в янв.-сент. 2002г. 44,9%. Отмечены изменения и в первой пятерке стран-импортеров: Дания переместилась с третьего на второе место, оставив за собой Великобританию (третье) и Норвегию (четвертое). Возглавляет список крупнейших импортеров в Швецию Германия, замыкают пятерку Нидерланды. Суммарно в шведском импорте на эти государства в янв.-сент. 2002г. приходилось 51,1%.

В шведском экспорте основной статьей, как и в предг., продолжают оставаться «Машины, оборудование и транспортные средства», на долю которых в янв.-сент. 2002г. приходилось 50,3%. Экспорт машинно-технической продукции сократился (-1%) по сравнению с 2001г. и составил 29487 млн.долл. Другой крупной товарной группой являются «Лесные товары», на долю которых приходилось 14,3% всего шведского экспорта на 8384,1 млн.долл., стоимость которого возросла на 1% по сравнению с 9 мес. 2001г. Существенную долю в шведском экспорте занимают «Химпродукты» (вкл. фармтовары), вывоз которых увеличился в янв.-сент. 2002г. по сравнению с аналог. периодом 2001г. на 4% (доля 12,2%) и составил 7182,2 млн.долл. На группу «Минеральное сырье» приходилось 8,7% шведского экспорта (рост 1%, 5100,5 млн.долл.).

В шведском импорте основной группой также являются «Машины, оборудование и транспортные средства», ввоз которых сократился в янв.-сент. 2002г. на 6% и составил 21874,2 млн.долл. (доля 46%). Доля этой товарной группы имеет в последние годы тенденцию к сокращению (2000г. — 50,7%).

Существенными группами шведского импорта являлись: «Химпродукты» — 5855,9 млн.долл. (доля 12,3%) и «Энергетические товары» — 3954,7 млн.долл., уменьшение на 10% (доля 8,3%). Определенное место в шведском импорте занимает товарная группа «Минеральное сырье» (доля 8,3%, 3961,6 млн.долл.).

Экспортные ограничения. Все нормативные правовые акты, устанавливающие правовые основы экспортно-импортного регулирования в Швеции, приведены в соответствии с правилами Евросоюза в этой области в 2002г.

Для вывоза некоторых видов с/х продукции необходимо получить стандартную экспортную лицензию, которая выдается Госуправлением сельского хозяйства.

В соответствии с Законом о памятниках культуры для вывоза предметов, представляющих культурную ценность, требуются экспортные лицензии, которые, в зависимости от вида предмета, выдаются Королевской библиотекой, Госантикварным управлением, Госархивом, Фондом музея Nordiska museet.

Экспорт из Швеции вооружений и военной техники, а также продукции двойного назначения в соответствии с действующим законодательством запрещен. В исключительных случаях разрешения на вывоз вышеуказанных видов оборудования выдаются Госинспекцией по стратегической продукции, а при экспорте оборудования и материалов, относящихся к ядерной технологии, Госинспекцией по атомной энергии.

Для вывоза радиоактивных отходов в др. страну, которая находится в пределах или за пределами ЕС, экспортер должен подать заявление о предоставлении разрешения на осуществление такой операции в Госцентр радиационной безопасности.

Швеция является участницей конвенции о торговле животными и растениями, занесенными в Красную книгу (Вашингтонская конвенция, Cites). Для экспорта или реэкспорта животных и растений, занесенных в Красную книгу, в государства, не являющиеся членами Евросоюза, требуется разрешение на вывоз, которое выдается Госуправлением сельского хозяйства.

Импортные ограничения. В 2002г. в Швеции продолжали действовать на ввоз товаров из третьих стран. Для ввоза в Швецию текстильных товаров, изделий из железа и стали, некоторых товаров из Китая, а также рыбных и с/х продуктов требуется специальная импортная лицензия. Лицензирующими органами в отношении вышеуказанных товаров являются: госуправление по рыболовству, Госуправление сельского хозяйства и Коммерц-коллегия, которая выдает лицензии на ввоз в Швецию некоторых видов товаров и осуществляет общую координацию лицензионной деятельности вышеперечисленных госорганов. Товары, к которым применяются ограничения в стране экспорта, подлежат двойному контролю, предусматривающему наличие как экспортной, так и импортной лицензий.

Продолжали действовать особые правила для текстильных полуфабрикатов, вывозимых из евро-союза для переработки в страны, в отношении которых применяются импортные ограничения, и ввозимых обратно в качестве готовых изделий. Для ввоза готовых изделий в этом случае предусмотре-

ны специальные квоты ОРТ (англ. — outward processing traffic, внешняя пассивная переработка).

Большинство товаров, ввозимых из Китая, подлежит лицензированию. К таким товарам относятся кожаные перчатки, обувь, красящие вещества, велосипеды.

С/х товары (товары, которые указаны в разделах 1-24 таможенного тарифа), ввозимые в Швецию из стран, не являющихся членами Евросоюза, подлежат лицензированию.

Лица, намеривающиеся ввозить на территорию Швеции живых животных и продукты животного происхождения (кроме продуктов питания), должны зарегистрировать эти товары в Шведском с/х управлении. Указанные импортные операции должны осуществляться через предварительно согласованные пункты погранично-таможенного контроля. Импортеры растений, земли, компоста, удобрений или субстратов для культивации должны быть внесены в реестр Госуправления сельского хозяйства.

Разрешение на ввоз продуктов питания для розничной продажи может быть предоставлено только лицам, проживающим и зарегистрированным в Швеции. Перечень ввозимых продтоваров должен быть зарегистрирован в Госуправлении сельского хозяйства

Ввоз продуктов питания животного происхождения из государств не членов Евросоюза, подлежит лицензированию госуправлением сельского хозяйства, а для импорта продуктов питания, не имеющих животного происхождения, требуется разрешение Госпродуправления.

Лица, осуществляющие ввоз на территорию Швеции алкогольных напитков, должны обладать специальным разрешением, которое в соответствии с законом об алкоголе (SFS 1994:1738) выдает-ся Институтом общественного здоровья.

Импорт лекарственных и наркотических веществ может осуществляться только теми организациями или лицами, которые имеют лицензии на их производство и продажу на территории Швеции, выданные Госфармууправлением.

Без разрешения госинспекции по химическим веществам не могут быть ввезены в Швецию пестициды. Должно быть получено разрешение Инспекции на ввоз товаров, содержащих ртуть, продукции с поверхностной кадмиевой обработкой, кадмиевым стабилизатором или красителем.

Экспортсовет

Поддержка экспортеров. В бюджете на 2003г. Правительством предусмотрены ассигнования на поддержку экспорта в 2003-04гг. На 2003г. выделено 52 млн.шв.кр. в дополнение к увеличению в 45 млн.шв.кр., которое содержалось в бюджете на 2002г.

Основными целями является усиление поддержки экспорта, особенно в отношении малых предприятий, содействие расширению присутствия и деятельности шведских компаний на стратегических рынках, маркетинг новых и традиционных рынков, а также отраслей, где Швеция имеет особые успехи.

Приоритетными рынками являются **Россия**, страны-кандидаты на вступление в ЕС в регионе Балтийского моря, Китай, Япония, Мексика, а также такие важные для Швеции рынки, как США, Норвегия и остальные страны ЕС.

Новые ассигнования будут также использоваться на поддержку импорта с целью усиления конкуренции на внутреннем рынке.

В части экспортных кредитов, предоставляемых с участием государства, в фев. 2002г. в рамках ежегодного пересмотра страновой политики в отношении стран Центральной и Восточной Европы, Балтии и стран СНГ. Шведский госкомитет по обеспечению экспортных кредитов (Exportkreditnämnden, EKN) принял решение о повышении рейтинга Азербайджана с «7» до «6». Одновременно в отношении Азербайджана была снята добавка «+100%» по краткосрочным кредитам. 18 апр. 2002г. снижены премии по долгосрочным гарантиям для **России** путем повышения ее рейтинга с «6» премиального класса до «5». Повышение рейтинга, по сообщению EKN, стало результатом увеличившейся стабильности.

В июне 2002г. парламент одобрил предложение правительства об улучшении правил предоставления экспортных кредитов с участием государства по процентной ставке CIRR. С 01.09.2002г. новые правила вступили в действие.

Позитивным моментом в новых правилах для шведских экспортеров и их зарубежных партнеров стало упразднение комиссионного сбора за гарантию выдачи кредита (loftesprovision), а также введение особого возмещения в 0,25% от суммы кредита, которое начисляется банку или фининституту, осуществляющему кредитование для покрытия расходов на выдачу и обслуживание кредита.

Соискатель кредита в качестве альтернативы корпорации экспортного кредитования (SEK) может обратиться с заявкой на предоставление экспортного кредита в EKN. Независимо от того, куда направляется заявка, за финансирование и обслуживание всех сделок отвечает SEK.

В авг. 2002г. EKN принял решение об «осторожном» начале выдаче гарантий в отношении Украины и Боснии-Герцеговины. Страновая политика для Украины включает ряд ограничений. Допускается гарантирование лишь тех следок, покупателем в которых выступают частные компании. В финансировании сделки должен участвовать какой-либо международный фининститут, например – ЕБРР. В отношении краткосрочных кредитов Украина имеет рейтинг 4+100%.

Что касается Боснии и Герцеговины, появилась возможность, с определенными ограничениями, для выдачи краткосрочных гарантий для сделок с покупателями-частными компаниями и банками в качестве партнеров. В отношении краткосрочных гарантий страна отнесена к премиальному классу 4+100%. Объявлено об «осторожном» начале гарантирования долгосрочных кредитов, однако лишь в отношении банков и с ограничениями по сумме и срокам действия рисков.

В конце 2002г. EKN объявил о временном расширении существующих границ выдачи гарантий. Он готов повысить уровень принимаемого на себя риска для стран, гарантии в отношении которых ранее полностью или частично не выдавались. Указанной возможностью гарантирования (GSL) охвачены Албания, Армения, Босния, Куба, Камбоджа и Узбекистан.

Предпосылкой для операций GSL является стремление укрепить позиции шведских экспортеров на рынках указанных стран. Важным аспектом в оценках при принятии решения о выдаче гаран-

тий является наличие у экспортера прямого и современного опыта в соответствующей стране.

Другим критерием является наличие в сделке конкретных условий, которые улучшают картину рисков. Это могут быть гарантии в отношении структуры сделки, направленные на снижение странового риска. Преференции в отношении импортируемой продукции в стране-покупателе являются важным фактором. Значение при оценке сделки EKN имеет вопрос о наличии какой-либо формы совместного финансирования.

Время действия рисков должно быть коротким. Для стран, в отношении которых гарантии EKN не выдавались, сроки кредитования до года допускаются, при проведении пробных сделок предпочтение отдается более коротким срокам кредитования. Сумма сделок в нормальных условиях не должна превышать 10 млн.шв.крон.

Доля третьих стран в экспорте также является важным аспектом. Зарубежная доля должна быть существенно ограничена.

Экспортные кредиты. По краткосрочным кредитам премия устанавливается по страновому рейтингу 4+100%, по долгосрочным кредитам – по рейтингу 7+100%. Покрытие устанавливается в 75%. Могут быть установлены прочие ограничения.

В дополнение к существующей инфраструктуре обслуживания экспортных кредитов, предоставляемых при участии государства, правительство планирует учредить с 2003г. новую госкомпанию экспортного финансирования для оказания содействия шведским предприятиям в реализации их экспортных заказов за рубежом.

В 2002г. в Москве открыто второе представительство Шведского экспортного совета (Exporttradet) в России. Россия стала второй после ФРГ страной в мире, где **Экспортный совет** имеет два представительства одновременно.

Помимо конторы в **Санкт-Петербурге** (8 сотрудников) открылась **контора в Москве** (5 сотрудников, руководитель Хенрик Пербек – Henrik Perbeck). За 2001г. представительство в Санкт-Петербурге получило 2000 запросов от шведских предприятий о возможностях экспорта и производстве продукции на месте (на 45% больше, чем в 2000г.), а также оказало помощь в изучении рынка 30 мелким и крупным предприятиям.

Экспортный совет расширил свое присутствие в Испании, открыв в сент. 2002г. филиал в Барселоне. Целью является совершенствование услуг для шведских компаний на испанском рынке. Филиал в Барселоне, по мнению главы испанского отделения Экспортного совета, очень важен, т.к. регион Каталония отвечает за 30% промпроизводства в Испании и является быстро растущим в Испании. Многие шведские компании выбирают Барселону как торговый узел для своих операций в Испании, прежде всего, в сфере информационных технологий и услуг.

400 шведских мелких и средних предприятий получили возможность участвовать в проекте Экспортного совета «Деловые возможности Балтийского моря» (AffarsChans Ostersjon). Половина из них за 6 мес. участия в проекте начали или улучшили свой бизнес в Эстонии, Латвии, Литве, Польше или **России**. В ходе посещений этих стран они участвовали во встречах с предприятиями, которые могли бы быть поставщиками, дистрибуторами,

агентами, покупателями или партнерами, получили информацию для принятия решений о деятельности на новых рынках.

Проект «Деловые возможности Балтийского моря» финансируется в рамках программы содействия «Балтийский миллиард 2» и является частью программы Шведского экспортного совета «Рынок Балтийского моря» (Marknadsplats Ostern). Участвующие в нем шведские предприятия платят 12 тыс. шв.кр. без учета транспортных расходов. Предварительные консультации бесплатны. Для участия в проекте предприятие должно иметь 250 сотрудников и оборот 40 млн. евро. Целью проекта является содействие шведским малым и средним предприятиям в развитии бизнеса в регионе. Из компаний, участвовавших в проекте в 2002г., 112 компаний проявили заинтересованность в развитии деловых контактов с Россией.

Расширяется спектр мер по поддержке экспортеров, реализуемых с использованием интернета. Сотрудничество ЕС с др. странами в области развития представляет собой большой потенциальный рынок для шведских компаний, который оценивается в 10 млрд. евро в год. Участие шведских компаний в различных проектах содействия ЕС было слабым, по сравнению с другими странами ЕС. Для шведских поставщиков товаров и услуг в 2002г. был создан специализированный интернет-справочник по вопросам закупок ЕС (Upphandlingsguide) www.upphandlingsguide.swedishtrade.se в рамках информационного портала Шведского экспортного совета.

Интернет-справочник по закупкам является практическим руководством для компаний, которые уже работают в рамках проектов содействия, а также для менее опытных компаний. Он содержит информацию о возможностях сбыта, советы, как сформировать наиболее эффективное коммерческое предложение. Имеется контрольная таблица относительно ведения работы по рассылке предложений, примеры составления справок и резюме.

В справочнике содержатся сведения обо всех программах содействия со стороны ЕС: от данных о регионах и приоритетных отраслях осуществления проектов до информации о процедурах представления коммерческих предложений и принятия решения.

Имеется информация о возможностях получения содействия как со стороны местных властей, где осуществляются проекты, так и стороны Экспортного совета и МИД Швеции. Содействие может заключаться в помощи в выработке стратегии для отслеживания проектов, маркетинге компании в организациях ЕС и в странах-получателях помощи, поиске подходящих партнеров перед направлением коммерческого предложения, в поиске уже существующих консорциумов, где компания могла бы принять участие в качестве субпоставщика.

Интернет-справочник по закупкам разработан Шведским экспортным советом в сотрудничестве с МИД, СИДА и Шведской конфедерацией предпринимательства. Спрос на данный вид услуг среди шведских компаний достаточно велик.

В 2002г. наблюдалось усиление мер продвижения шведского экспорта через шведские заграничные представительства: посольства и генконсульства. Указанные меры сконцентрированы на ряде приоритетных областей: информационных технологий и телекоммуникаций, биотехнология, технологии

защиты окружающей среды, мебель и дизайн, а также кулинарию.

Летом 2002г. МИД Швеции принял решение выделить до конца года дополнительные средства на маркетинг шведского дизайна за рубежом. Средства использовались на проведение семинаров и осуществление других проектов, связанных с дизайном, создание сетей и распространение информации. Они должны создать предпосылки для участия в выставках дизайна и мебели. Выделенные средства являлись частью ассигнований правительства на продвижение шведского дизайна за рубежом. До этого в 2002г. уже было выделено 1,6 млн. шв.кр. для реализации мероприятий по продвижению шведского дизайна через Шведский институт, который проводит эту работу совместно с Ассоциацией «Шведская форма» (Foreningen Svensk Form), Экспортным советом, посольствами и генконсульствами. В 2002г. проведены крупные мероприятия в Финляндии, Испании, США, России и Италии.

В авг. 2002г. правительство выделило 490 тыс. шв.кр. на три проекта в области продвижения биотехнологии. Целью является маркетинг шведской биотехнологии, который будет содействовать распространению за рубежом знаний о шведских исследованиях, возможностях, перспективных секторах, созданию сети делового сотрудничества.

Правительство выделило 1,65 млн. шв.кр. Экспортному совету и Агентству по привлечению иностранных инвестиций (ISA) на проведение маркетинга шведских информтехнологий и телекоммуникаций в Северной Америке. Целью является позиционирование Швеции и шведского опыта в области информтехнологий в качестве самых передовых в мире для того, чтобы улучшить возможности экспорта для малых шведских предприятий, а также привлечь инвестиции в Швецию. Экспортный совет получил 1,2 млн. шв.кр. на проект расширения сотрудничества между шведскими и североамериканскими компаниями информтехнологий и телекоммуникаций, а также демонстрации шведской продукции и компаний на североамериканском рынке.

После двух удачных выставок «Шведский стиль» японское представительство Экспортного совета (Exporttradet) провело третью выставку 5-15 окт. 2002г. На выставке были продемонстрированы шведские достижения в области музыки, кухни, моды, дизайна, искусства и интернета. Основным разделом выставки «Шведский стиль 2002» был внутренний дизайн помещений. Подготовку выставки осуществлял оргкомитет из представителей Экспортного совета, Шведского института и МИД.

Наряду с программами по продвижению экспорта по приоритетным отраслям, через шведские заграничные представительства реализуются меры по укреплению позиций шведских компаний на перспективных рынках.

Экспортный совет совместно с МИД Швеции, Шведской торговой палатой в Китае и Шведско-китайским торговым советом отвечает за продвижение шведского опыта для реализации контракта на строительство в Пекине к Олимпийским играм 2008г. Правительство Швеции выделило для этого 875 тыс. шв.крон. Осенью 2002г. в Пекине состоялись встречи с представителями госструктур и бизнеса Китая с целью поиска возможностей для шведских предприятий в области защиты окружа-

ющей среды в ходе строительства, в чем шведская техника опережает конкурентов. Центральную роль в приготовлениях играет компания Gammon Skanska в Гонконге, которая на 50% принадлежит концерну. Skanska особенно надеется на инвестиции в объекты, связанные с защитой окружающей среды, которые должны составить 80 млрд. шв.кр.

Шведские посольства в Мексике и Чили получили 250 тыс. шв.кр. и 200 тыс. шв.кр. соответственно на проведение мероприятий по расширению экспортных возможностей для шведских предприятий. Мексика является 12 по величине страной — торговым партнером в мире. Бразилия является 20 по важности экспортным рынком для Швеции. В Чили открываются новые возможности для шведских компаний в связи с долгосрочным соглашением о свободной торговле между ЕС и Чили, которое вступает в силу в 2003г.

Правительство Швеции выделило 2,8 млн. шв.кр. для повышения квалификации руководителей малых предприятий в области работы в Латинской Америке: для 40 чел. Экспортным советом был организован 6-мес. курс обучения.

В 2002г. в Швеции правительством были вручены две ежегодные премии за достижения в области экспорта — «Экспорт Гермес» и премия за выдающийся вклад в шведский экспорт музыкальной продукции.

Япония

Налоги

В соответствии со ст.84 конституции все налоги страны устанавливаются исключительно законами и регулируются ими. Налогообложение осуществляется как на государственном, так и на местном уровнях, причем последнее состоит из префектуральных и муниципальных налогов. Значительная часть налоговых средств перераспределяется через госбюджет путем отчислений от госналогов в местные бюджеты.

В Японии преобладают прямые налоги, к которым относятся: подоходный, на прибыль корпораций, с наследства и дарений, на стоимость земли. Основную часть подоходных налогов с физлиц дает сбор подоходных налогов «у источника» (взимаемого с зарплаты, пенсий, а также дивидендов, процентов, а с 1989г. — и от продажи ценных бумаг). Ныне действующая максимальная ставка подоходного налога составляет 37% от доходов налогоплательщика, полученных им из разных источников, за вычетом необлагаемого минимума (устанавливается с учетом различных специальных налоговых льгот).

Налог на прибыль корпораций, взимаемый в фонд центрального бюджета, является вторым по значению в структуре общегосударственных налоговых поступлений. С 2002г. в Японии действует единая ставка на прибыль корпораций в 27,37%, а для мелкого и среднего бизнеса (с капиталом до 8 млн. иен), а также для кооператоров и корпораций, имеющих общественную значимость, она снижается до 22%.

К прямым налогам относятся и поимущественные, взимаемые с наследства и даров. Передача собственности рассматривается как подходящий объект прямого налогообложения, поскольку с помощью такого налога можно препятствовать чрез-

мерной концентрации богатства в одних руках (чему в Японии придается большое значение с точки зрения решения проблемы социальной справедливости) и получать дополнительные средства.

Налог на дарение взимается с собственности, полученной в качестве дара в течение календарного года. Ее стоимость определяется на базе текущих цен или стоимости в момент получения дара. Освобождению от налогообложения подлежат дары, полученные от родственников для покрытия расходов на жизнеобеспечение или образование, а также предназначенные для использования в религиозных, благотворительных, научных и прочих общественных целях. Ставки налогов на дарение аналогичны ставкам налогов на наследство и составляют 10-70%.

На протяжении послевоенного периода (до конца 80гг. XX в.) значение косвенных налогов как источника налоговых поступлений постоянно снижалось. В 1989г. в стране был введен потребительский налог с единой, изначально в 3%, а с 1.04.1997г. в 5% (4% — общенациональный и 1% — местный потребительский) ставкой, представляющий собой одну из разновидностей НДС.

К косвенным налогам относятся: потребительский, на продажу винно-водочных изделий, акциз на табак и бензин, на сжиженный нефтяной газ, авиатопливо, нефть, биржу, сделки с ценными бумагами, вес автотранспорта, таможенные пошлины, корабельный сбор и гербовые налоговые поступления.

В Японии нет специальных экспортных налогов, в т.ч. на машины и оборудование. За некоторыми исключениями, доходы от экспортных операций облагаются налогами в общем порядке налогообложения предпринимательской деятельности. Экспортные операции (под которыми понимаются: экспорт товаров, международные грузовые перевозки, передача в аренду судов, международные телекоммуникационные операции, ремонт, погрузка, разгрузка, фрахтование иностранных судов, продажа товаров на сумму более 10 тыс. иен иностранцам через магазины беспошлинной торговли) освобождены от уплаты потребительского налога в 5%. Однако это распространяется исключительно на собственную продукцию предприятий-экспортеров, и не распространяется на товары, получаемые ими от субпоставщиков, а также на те предприятия, которые продают свои готовые изделия компаниям, непосредственно участвующим в экспортных сделках.

Зарубежная компания может свободно открыть представительство своей фирмы в стране (без статуса юрлица) с целью сбора и предоставления информации в Японии. Не существует никаких ограничений и не требуется разрешения или уведомления соответствующих организаций об открытии представительства. Такие представительства также не облагаются налогом на прибыль. Исключение составляют только те представительства банков и компаний, которые занимаются ценными бумагами. Необходимо получить разрешение из минфина.

Открытие представительства фирмы является наиболее рекомендуемым способом для начала деятельности на японском рынке, что впоследствии послужит прочной основой для ведения коммерческой деятельности при принятии решения об открытии филиала компании в Японии. Для открытия

представительства без статуса юрлица не требуется выполнения каких-либо формальностей, кроме получения визы, достаточных финансовых средств на аренду помещения и содержания представительства. Деятельность представительства фирмы может включать предоставление информации головному офису за границей; рекламу фирмы; исследование рынка; фундаментальные исследования; закупку и хранение товаров от лица головной конторы за границей.

Если зарубежная фирма хочет создать в Японии фирму, имеющую статус юрлица, то в этом случае в полном объеме применяются положения Торгового кодекса или Закона «О компаниях с ограниченной ответственностью» (№74 от 1938г.) в части процедуры создания компании.

Для регистрации предприятия требуется большой (9 наименований) пакет документов. Акционерные компании и общества с ограниченной ответственностью становятся юрлицами только после их регистрации в системе органов минюста. Информация о регистрации публикуется в официальном издании. Только после регистрации и публикации данные о предпринимателе приобретают юридическую значимость (в сточки зрения защиты фирменных наименований).

Юридические процедуры, связанные с учреждением компании, заканчиваются после регистрации, но приступить к деятельности она может после выполнения ряда дополнительных формальностей. После регистрации созданное предприятие помимо этого представляет ряд документов в налоговое управление, в управление по соцобеспечению, управление по контролю за трудовыми условиями и ряду других органов. На иноинвесторов распространяется требование получения специального разрешения (лицензии) на осуществление деятельности, для занятия которой на территории Японии требуется ее получение от установленного законодательством госоргана.

Кредитная политика

Продолжающаяся рецессия в экономике Японии и ухудшающаяся ситуация на денежном рынке, поставили Банк Японии перед необходимостью пойти с конца 90гг. на смягчение кредитно-денежной политики. Вводимые ограничения использования финансовых рычагов для стимулирования экономики усилили роль кредитно-денежной политики и ее основных инструментов.

Кризисные явления в японской экономике, неконтролируемый рост ставок по долгосрочным кредитам и неблагоприятные прогнозы финансовых рынков оказали существенное воздействие на принимаемые Банком Японии в течение последних лет решения о конкретных мерах по дальнейшему ослаблению кредитной политики. Необходимость их срочного введения определялось опасностью возникновения новой волны банкротств коммерческих банков, а также других имеющих значительный дефицит по своим операциям финансовых институтов. Страховые компании по характеру своей деятельности не участвуют в текущем платежном обороте, но выступают основными поставщиками краткосрочных средств на денежном рынке.

Предпринимаемые Банком Японии меры по смягчению денежно-кредитной политики, обеспечению нормального функционирования системы расчетов и стабильности финансовых рынков

предполагают переход от регулирования ставок по кредитам до востребования «овернайт» к изменению размеров остатков текущих, счетов коммерческих банков, используемых для межбанковских расчетов и в операциях с центральным банком. С марта 2001г. Банк Японии 6 раз увеличивал «потолок» остатка текущих счетов в банке: с 5 трлн.иен до 15 трлн.иен в конце 2002г., диверсифицировав методы обеспечения ликвидности для банков. Банк расширил объемы покупки на рынке гособлигаций на рынке с целью увеличения объема ликвидных денежных ресурсов и активизировал краткосрочные операции по купле-продаже облигаций с последующим совершением обратной сделки. Восстановлена система «ломбардных кредитов», при которой Банк Японии кредитует частные банки под залог ценных бумаг на уровне дисконтной ставки и на заранее оговоренных с ними условиях.

Осуществляемый Банком Японии в течение последних 2 лет комплекс мер по смягчению денежной политики обеспечил увеличение его баланса и диапазона возможностей влиять на финансовый рынок. Процентная ставка по ссудам «овернайт» без обеспечения снизилась до 0,001%, доходность по 5-летним гособлигациям — до 0,3%.

Проводимая центральным банком политика по «закачиванию» дополнительной ликвидности в условиях общего депрессивного состояния экономики имела ограниченный макроэкономический эффект и не смогла стимулировать активность частного сектора в условиях накопления громадного банковского и корпоративного долга. «Скатывание» к нулевым ставкам по краткосрочным ссудам блокировало возможности регулирования путем дальнейшего снижения процентных ставок.

В 2002г. отмечалось увеличение объема денежной массы в обращении. На конец года этот показатель (по размерам M2+СД) составил 676,1 трлн.иен, увеличившись по сравнению с аналог. показателем пред.г. на 2,2% (2001г. — 1,1%). Рост поддерживался увеличением наличного оборота, краткосрочных депозитов на счетах банков, что явилось следствием проводимых Банком Японии операций по повышению текущей ликвидности. Отмечается снижение размеров операций с депозитными сертификатами, а также предоставляемых банками краткосрочных кредитов. Проводимая Банком Японии политика обеспечения дополнительной ликвидности не давала желаемых результатов, поскольку банки продолжали занимать крайне осторожную позицию в отношении кредитования, устанавливая для заемщиков высокую планку, что существенно сказывалось на спросе на новые кредитные средства со стороны японских компаний, осуществляющих реструктуризацию «плохих долгов».

В 2002г. выросло положительное сальдо платежного баланса Японии по текущим операциям, которое составило 14,2 трлн.иен (рост на 33,8% по сравнению с пред.г.). Увеличение положительного сальдо баланса было вызвано преимущественно заметным ростом сальдо торгового баланса — на 37,5% (до 11,7 трлн.иен) при сокращении отрицательного сальдо по статье «услуги» на 0,2 трлн. иен или до 5,2 трлн.иен и текущих переводов — на 0,4 трлн.иен (до 0,6 трлн.иен). В последние годы на рост положительного сальдо большое влияние оказывает процесс переноса японских предприятий за границу, поскольку поступления по статье «дохо-

ды» составляют 8 трлн.иен. Воздействие на показатели будет оказывать дефицит по статье «услуги». Особенно это касается услуг, связанных с внешне-торговыми операциями.

В 2002г. продолжился рост золотовалютных резервов Японии, которые достигли 469,7 млрд.долл. (увеличение на 16,9%). Основная их часть приходится на ценные бумаги в иностранной валюте — 387,7 млрд.долл. (82,5%).

В 2002г. произошла смена тенденции в сторону повышения курса японской валюты. С I кв. происходит медленное восстановление курса на уровне 123-126, а затем 120-122 иен за доллар, что было вызвано общей неуверенностью в перспективах развития экономики США, частичной продажей японскими финансовыми институтами долларовых активов. Особенно заметно она стала проявляться со второй половины года в преддверии возможного начала военных действий в Ираке. Отсутствие со стороны правительства видимых результатов в отношении осуществления структурных реформ и преодоления дефляционных тенденций значительно ограничивают возможности улучшения данной ситуации.

Средний курс иены за год составил 125,3 иен за доллар США, снизившись на 4% по сравнению с пред.г. Несмотря на колебания, курс иены по отношению к евро снизился в меньшей степени — на 7,2%, т.е. до 118,06 иен за евро.

Дефляционные процессы в японской экономике оказывают заметное воздействие на рынок ценных бумаг. Фондовый рынок Японии продолжает испытывать трудности, уходящие корнями в нерешенность основных проблем финансового сектора страны, которые накладывают отпечаток на динамику деловой активности всех участников рынка.

В 2002г. явной стала тенденция к снижению курса акций, заметно усилившаяся во второй половине года. Падение стоимости ценных бумаг отражало общее состояние экономической конъюнктуры, отсутствие признаков восстановления хозяйственности. Композитный индекс Никкей — 225 впервые с 1985г. снизился в этот период ниже самого низкого уровня — 8692 пункта. Среднегодовой показатель составил 10119,24 пункта, что на 17,2% ниже аналогичного показателя пред.г.

В качестве специфических понижательных факторов следует назвать такие, как ухудшение прибыльности операций японских компаний в большинстве отраслей экономики, влияние падения курсов акций в США, реализация корпоративными структурами крупных пакетов акций для улучшения годовых финансовых показателей, растущая обеспокоенность общим состоянием кредитно-финансовой системы.

Источники капитала

Личные сбережения населения являются наиболее значимым перспективным источником капитала в Японии. В силу вышерассмотренных особенностей нынешнего состояния японской экономики потребительский спрос в стране, составляющий 60% ВВП, находится в перманентном застое. Это вылилось в огромную сумму личных сбережений, которые в последние годы составляют 1400 трлн.иен, т.е. равны 2,5 ВВП Японии.

В целях задействования хотя бы части столь крупномасштабных сбережений правительство Японии в фев. 2003г. впервые в истории страны

выпустило в обращение гособлигации для индивидуальных вкладчиков. Всего удалось разместить облигаций на 300 млрд.иен.

В условиях затянувшейся хозяйственной депрессии, сопровождаемой вялым спросом со стороны частного сектора, банковские депозиты имеют неуклонную тенденцию к росту: на 31 марта 1990г. — 419,6 трлн.иен, а на 31 марта 2002г. — 500 трлн.иен, т.е. достигли объема, сопоставимого с ВВП страны. Наибольшая доля банковских депозитов пришлась на долю индивидуальных вкладчиков: 312,6 трлн.иен, далее следует доля корпораций — 151,9 трлн.иен, прочие — 35,5 трлн.иен.

Одним из основных источников капитала для японских компаний является размещение акций на Токийской фондовой бирже. На пике экономики «мыльного пузыря» в 1989г. средневзвешенный ежедневный объем сделок с ценными бумагами на первой секции Токийской биржи достиг 1,3 трлн.иен. После взрыва «мыльного пузыря» на рубеже 90гг. указанный объем снизился в 1992г. до минимального уровня в 340,2 млрд.иен. В последующие годы он постепенно возрастал и составил в 2001г. 812 млрд.иен. В связи со значительным снижением индекса Никкей в 2002г. и неясностью перспектив мировой, прежде всего, американской экономики японские эксперты не предвидят значительного роста объема сделок на Токийской бирже в ближайшей перспективе.

Существенным источником капитала для Японии является постоянное положительное сальдо баланса текущих платежей, которое в 2002г. увеличилось на треть и составило 14,23 трлн.иен. Основной положительный сальдо баланса текущих платежей страны является положительное сальдо во внешней торговле. Последнее позволяет иметь самые крупные в мире золотовалютные резервы, которые на янв. 2003г., составили 478,6 млрд.долл.

Как в других странах, одним из главных средств перераспределения национального капитала является госбюджет. В Японии бюджет в последние годы приобрел особое важное значение как рычаг, с помощью которого правительство пытается оживить экономику, прежде всего, за счет расходов на общественные работы.

Представление об источниках формирования госбюджета в Японии дает структура доходной части бюджета на 2002 фин.г. Общий объем бюджета составляет 81,78 трлн.иен. Наибольший объем поступлений в него обеспечивается за счет налогов и гербовых сборов (57,6% всей доходной части). Далее идут доходы от продажи гособлигаций (36,9%) и прочие доходы (5,5%).

Доля «вклада», в % каждого вида налога в бюджет: подоходный налог — 19,5; корпоративный налог — 13,8; потребительский налог — 12,1; акциз на бензин — 2,6; акциз на алкогольные напитки — 2,1; налог на наследование — 1,9; таможенные сборы — 1,1; акциз на табачные изделия — 1; налог на грузоподъемность автомобилей — 1; прочие налоги — 0,7; гербовые сборы — 1,8.

В предстоящие годы правительство планирует повысить долю гособлигаций в доходной части бюджета. В 2004-07гг. она может составить 44-47% указанной части.

Капитал корпораций

Одной из проблем японской экономики является замедление темпов обновления основного

капитала в обрабатывающей промышленности. В 1996г. его средний возраст составлял 10,3г., в 1997г. — 10,5г., в 1999г. — 11 лет, а в 2002г., по оценке «Консультативного комитета при МЭТП», — 11,4г. В 1980г. этот показатель в Японии был равен 8,6г., а в США — 9,5г. Старение действующего оборудования ограничивает возможности повышения производительности труда. Сюда же примыкает проблема избыточных мощностей, которые оцениваются в 8% от совокупного основного капитала предприятий обрабатывающей промышленности.

Другой проблемой структурного плана является недостаточный перелив капитала из традиционных отраслей и подотраслей обрабатывающего комплекса Японии в высокотехнологичные сферы. Это объясняется высокой степенью инвестиционного риска, трудностями долгосрочного кредитования в свете общенационального финансового кризиса.

С янв. 2003г. начала действовать трехлетняя программа по стимулированию инвестиций в оборудование, сопряженное с передовыми информационными технологиями. Она предполагает освобождение от налогообложения 10% доли общей суммы инвестиций или же (на усмотрение инвестора) применение ускоренных норм амортизационного списания. В целях стимулирования НИ-ОКР также с янв. 2003г. введены налоговые льготы, которые предусматривают уменьшение налогооблагаемой базы корпоративного дохода на сумму, равную 8-10% от общих затрат на НИОКР, причем в первые 3г. допускается сокращать декларируемую налогооблагаемую на 10-12% от общих затрат на НИОКР. Для мелких и средних предприятий данные изъятия еще больше — до 15%.

Проблема стимулирования межотраслевого перелива капитала решается часто как за счет передачи частному сектору крупных госзаказов на высокотехнологическое оборудование, на новейшее телекомоборудование и средства связи в рамках госплана «Электронная Япония», так и, в опосредованном виде, за счет проведения специализированными госструктурами совместно с корпоративным сектором исследовательских работ, занимающих промежуточное положение между фундаментальными и прикладными исследованиями.

К структурным сдвигам принципиального характера следует отнести постепенный допуск представителей корпоративного сектора на рынки естественных монополий (энергосбережение, газовое хозяйство, водоснабжение, канализационное хозяйство) и в другие сферы деятельности, которые контролируются государственными или полугосударственными структурами.

С 2003г. японские частные компании на основании поправок к Закону «О местной автономии» имеют право на тендерной основе заключать соглашения с местными властями по поводу лизинга соответствующих систем водоснабжения. Это должно снизить цены на данный вид коммунальных услуг, которые за последнее десятилетие выросли на 30%. На высокую степень либерализации указывает и тот факт, что на рынки естественных монополий открыт доступ в т.ч. и иноинвесторам.

Особое значение правительство придает созданию во взаимодействии с органами местного самоуправления т.н. «специальных зон» для проведения структурных реформ. Их цель — стимулировать скрытый спрос.

В 2003 фин.г. предполагается в «специальных зонах дерегулирования» разрешить: корпорациям или неправительственным организациям управлять школами; корпорациям управлять больницами; пациентам получать медуслуги не только в медучреждениях, подпадающих под общественное страхование, но и в учреждениях, не обеспеченных страхованием; компаниям розничной торговли продавать лекарства, не требующие рецептов, наряду с аптеками; корпорациям приобретать с/х собственность.

Слияния банков

В соответствии со статистикой Банка Японии по Японской банковской системе (133 банка), в 2002г. операционный доход кредитных институтов снизился на 14,1% до 19,8 трлн.иен, в т.ч. по процентным поступлениям на 11,6% до 14,1 трлн.иен, в то время как поступления от сборов и комиссионных несколько выросли: на 3,4% до 1,9 трлн.иен. Ухудшение показателей прибыльности вызвано преимущественно ростом резервных отчислений на покрытие «плохих» долгов, а также заметным сокращением доходов от продажи акций в условиях падения их курсов на фондовом рынке.

Проводимая Банком Японии в 2000-02 гг. политика улучшения ликвидности японских банков не смогла, однако, оказать стимулирующего влияния на финансовый рынок, поскольку кредиты, предоставляемые банками, продолжали в целом сокращаться, показывая только определенный рост инвестиций в безрисковые активы. На конец 2002г. «кредитный портфель» основных коммерческих банков составил 430,6 трлн.иен, что на 3,7% меньше показателя на конец пред. г. За 1992-2002 гг. было ликвидировано «плохих долгов» на 81,5 трлн.иен, на конец 2001/02 фин.г. они все еще составляли 42 трлн.иен, показав в дальнейшем тенденцию к увеличению.

Банки сократили кредитование из-за повышения финансовых рисков. Происходило и снижение спроса на кредитные ресурсы со стороны японских компаний ввиду относительно высокой стоимости кредита, вызванное общими ограничениями дальнейшего снижения процента в условиях «нулевых» ставок Банка Японии, а также необходимостью отчислений на рефинансирование предприятий-должников.

С точки зрения распределения активов японских банков, на кредитные и учетные операции (дек. 2002г.) приходилось 72,7% от их общей суммы (431,6 трлн.иен), на операции с ценными бумагами — 27,3% (162,8 трлн.иен). По отраслям финансирования наибольшая доля кредитов приходится на индивидуальное финансирование — 23,4%, далее следует обрабатывающая промышленность — 14,1%, оптовая и розничная торговля — 13,8%, услуги — 12,9%, недвижимость — 12,2%, финансы и страхование — 8,6%, строительство — 5,4%, транспорт и связь — 4,5%, прочие отрасли — 5,1%. Кредитная деятельность основных групп японских банков: городские банки — 26,2% всех кредитов, региональные банки — 22,9%, правительственные институты — 20,4%, трастовые банки и банки долгосрочного кредитования — 7,6%.

Новый этап либерализации банковского законодательства, ужесточение конкуренции на фоне усиливающейся интернационализации, адаптация к новым формам менеджмента способствовали пе-

реходу ведущих банков к созданию объединений и альянсов путем образования холдингов и осуществления прямых слияний.

Активный процесс концентрации банковского капитала проявился в создании пяти основных финансовых групп, в состав которых вошли крупнейшие городские и трастовые банки. В янв. 2002г. входящие в группу «ЮЭФ Джей» банки «Санва» и «Токай» объединились в «ЮЭФДжей Бэнк». В апр. того же года банки «Дай-ити Канге», «Фудзи» и Промышленный банк Японии, учредившие ранее «Мидзухо Холдинг», реорганизованы в «Мидзухо бэнк» и «Мидзухо Корпорейт Бэнк». «Дайва Бэнк» и два региональных банка учредили «Дайва бэнк холдингс», затем поглотили «Асахи Бэнк», осуществив переименование холдинга в «Резона Холдингс». Банк «Токио-Мицубиси» и три трастовых банка («Мицубиси Траст энд Бэнкинг», «Ниппон Траст» и «Токио Траст») создали холдинг «Мицубиси-Токио Файнэншл» и осуществили затем слияние трастовых банков. Ранее состоялось слияние банков «Сакура» и «Сумитомо», образовавших «Сумитомо Мицуи Бэнкинг».

В конце окт. 2002г. правительство Японии приняло антидефляционную программу действий, одной из важнейших составных частей которой являлся «План оживления финансовой сферы». В соответствии с ним, к концу 2004 фин.г. предполагается снижение более чем наполовину доли недееспособных кредитов, а также подтверждена возможность осуществлять в рамках действующего законодательства вложения государственных средств в капитал кризисных банков. Из-за расхождения во мнениях внутри правящей Либерально-Демократической партии и резкой критики со стороны верхнего банковского менеджмента программа реструктуризации оказалась менее радикальной, чем предлагал представивший ее первоначальный вариант госминистр по экономической, фискальной и финансовой политике Х.Такэнака.

Управление финансовых услуг (УФУ), непосредственно отвечающее за указанную программу реструктуризации, намерено настаивать на введении жестких критериев и процедур в случае, если проводимые им проверки банков не покажут изменений в лучшую сторону. Предыдущие проверки УФУ показали, что ведущие банки, хотя и были вынуждены увеличить в своей отчетности убытки по просроченным кредитам почти на 80%, тем не менее, продолжают в финансовом плане недооценивать уровень расходов, связанных с кредитными рисками. Данный план предусматривает также ужесточение правил по оценке заемщиков и портфеля кредитов, пересмотр методов бухучета и налогообложения, связанных со списанием просроченных долгов, а также ряд социальных мер по защите занятых в финансовом секторе. Рассматривается также возможность прямой государственной помощи находящимся в критическом состоянии банкам.

УФУ временно отказалось от своего предложения о внесении изменений в бухгалтерские правила, касающиеся включения отсроченных налоговых активов в основную часть собственных средств банка.

В дальнейшем такая же программа будет разработана и для менее крупных, региональных банков. Одновременно создается «Корпорация по оздоровлению промышленности», основной функцией ко-

торой будет покупка долгов жизнеспособных компаний и предоставления им кредитов для восстановления хозяйственной деятельности.

Инофирма

Любое создание компании на территории Японии иностранным инвестором относится к категории прямых иностранных инвестиций. Осуществление инвестиций в такой форме регламентируется положениями Торгового кодекса, принятого Законом от 09.03.1899г. №48 (посл.изм. 31.05.2000 №90), или Закона от 05.04.38. №74 (посл.изм. 21.05.97. №56) «Об обществах с ограниченной ответственностью» в т.ч. и в части процедуры создания компании.

Общие правила о регистрации предпринимателей содержатся в главах II и III Торгового кодекса Японии. Регистрация осуществляется в специальном реестре местного административно-юридического бюро минюста того района, на территории которого находится офис предпринимателя. При регистрации филиала в реестр вносятся и все данные о головном офисе. Для регистрации предприятия требуется весьма большой (9 наименований) пакет документов. После регистрации созданное предприятие помимо этого представляет ряд документов в налоговое управление, в управление по социальному обеспечению, управление по контролю за трудовыми условиями и ряду других органов.

Импорт прав промышленной собственности и технологий по режиму регулирования в целом приравнивается к иностранным инвестициям, поскольку в указанных случаях собственник-иностранец может получить рычаг длительного и глубокого влияния на экономику Японии. В связи с чем, как и при осуществлении иностранных инвестиций, при импорте технологий и иных прав промышленной собственности необходимо уведомление компетентных государственных органов. Уведомление в этом случае подается не иностранцем, а резидентом. Уведомление подается в минфин и в соответствующее отраслевое министерство.

В большинстве случаев требуется «последующее уведомление» в течение 15 дней со дня заключения контракта о закупке у нерезидента прав промышленной собственности и технологий. Однако, в ряде случаев, в соответствии со ст.30 Закона требуется подача предварительного уведомления. В течение 30 дней с даты получения соответствующими министерствами такого уведомления заявителю запрещается заключение определенной сделки. На практике процедура рассмотрения заявок обычно занимает не более 2 недель. Вместе с тем, эти министерства имеют право: до истечения 30-дневного срока сократить его, если будет установлено, что конкретная сделка по своему предмету не подпадает под требование о предоставлении предварительного уведомления, равно как и при обнаружении обстоятельств, указанных в абз.3 ст. 30 Закона продлить этот срок до 4 месяцев.

Предварительные уведомления требуются в случае намерения заключить контракт на закупку у нерезидента технологий и других прав промышленной собственности, предусматривающий:

1. Закупку на сумму свыше 100 млн.иен либо подписание сделки без установления ее общей суммы.

2. Закупку определенных видов технологий, могущих повлиять на обеспечение национальной бе-

зопасности. К числу таких технологий отнесены: технологии, используемые в производстве средств воздухоплавания, вооружения, взрывчатых веществ, оборудования и топлива для атомной энергетики, в проектах развития космоса.

3. Закупку технологий для определенных отраслей экономики, таких как производство оружия и военной техники, авиационная и космическая промышленность, производство химических веществ двойного назначения, сельское, рыбное и лесное хозяйство, нефтяная и горнодобывающая промышленность.

В случае закупок из стран-членов ОЭСР, в соответствии с Кодексом либерализации движения капиталов, требование о предварительных уведомлениях могут предъявляться только в отношении третьей группы – импорт для вышеперечисленных отраслей экономики. На практике, согласование с компетентными ведомствами осуществляется в «рабочем порядке» еще до подачи формального уведомления в силу специфики японской системы.

Действующим законодательством предусматривается получение иностранным инвестором специального разрешения (лицензии) соответствующего отраслевого министерства на занятие бизнесом в таких областях как: страхование; банковское дело; операции с ценными бумагами; коммунальное хозяйство.

Специальные отраслевые законы регламентируют предпринимательскую деятельность в указанных областях, действие которых распространяется как иностранных инвесторов, так и на японских участников.

Страхование торговли

Одним из важных элементов системы гарантий для иностранных инвесторов является страхование инвестиций. Существующая в стране система государственного страхования торговых и инвестиционных операций призвана обеспечить стабильные условия для осуществления экспорта-импорта, посреднической торговли, зарубежных инвестиций и прочих внешнеэкономических операций, по возможности ограждая интересы национальных операторов от различного рода рисков.

Общее страхование торговли (действует с 1992г.), объединило страхование экспорта, страхование экспортных доходов и страхование посреднической торговли, ранее существовавшие самостоятельно. Этот вид страхования предназначен:

– для возмещения убытков, возникающих до отгрузки товара после подписания экспортного контракта в результате наступления политических (правительство страны назначения ограничило или запретило импорт, оказалось вовлеченным в войну, гражданские волнения и т.п.) или коммерческих (банкротство или неплатежеспособность импортера) рисков, удорожания стоимости транспортировки и страхования из-за изменения курса следования и портов назначения судна, перевозимого экспортный груз («общее экспортное страхование»);

– для компенсации убытков после отгрузки товара из-за наступивших политических и коммерческих рисков («страхование экспортных доходов»), а также невозможности получения поступлений от посреднической торговли вследствие вышеуказанных рисков («страхование посреднической торговли»).

По способу оформления страхового полиса различают два вида общего страхования торговли – специфическое и универсальное. При специфическом страховании компания заключает отдельный договор страхования с МЭТП (министерство экономики, промышленности и торговли) по каждому конкретному экспортному контракту.

При универсальном страховании выдается страхового полиса на все экспортные контракты, заключаемые экспортером в течение оговоренного в договоре страхования периода. Уровень возмещения за коммерческие риски при универсальном страховании (только в случае невозможности осуществления экспортных поставок) в среднем на 20% выше, чем при специфическом.

Универсальное страхование, в свою очередь, подразделяется на два вида: для ассоциаций экспортеров по группам товаров и для индивидуальных экспортеров. В первом случае госорган и ассоциация экспортеров подписывают соглашение, в соответствии с которым ассоциация является держателем страхового полиса и все ее члены становятся застрахованными. Страховка распространяется на все подписываемые экспортерами контракты по определенной группе товаров в течение оговоренного в договоре срока. Заключение универсальных страховых договоров в Японии практикуют ассоциации экспортеров хлопчатобумажных тканей и готовых изделий из хлопка, натурального и искусственного шелка, трикотажных изделий, химтоваров, стальных изделий, судов, подвижного железнодорожного состава и ДР.

Во втором случае договор страхования подписывается с индивидуальным экспортером и покрывает все его экспортные контракты, заключаемые в оговоренный период времени.

Страхование валютных рисков покрывает убытки, понесенные экспортерами машин и оборудования от изменения курсов иностранных валют. Введенный в 1974г. в целях обеспечения стабильных условий для экспортных операций данный вид страхования применяется к экспортным контрактам, предусматривающим отсрочку платежа. Возмещению подлежит ущерб, понесенный в результате роста курса иены более чем на 3%, но не выше, чем на 20% в период по истечении двух лет после получения страхового полиса, но не дольше, чем через пятнадцать лет.

Страхование экспортных векселей ориентировано на покрытие убытков, понесенных банками, когда документальные счета за экспорт не акцептуются после произведения отгрузки. Страховой договор этого типа автоматически вступает в силу, когда банк, подписавший в начале финансового года страховой договор с правительством, приобретает у трассанта (экспортера) документальный счет за экспорт и извещает об этом правительство в течение последующих пяти дней. В случае, как политических, так и коммерческих рисков размер страховой суммы не может превышать 82,5% номинальной стоимости счета.

Страхование экспортных облигаций покрывает убытки банков, вызванные недобросовестным отзывом иностранными правительствами долговых облигаций, относящихся к экспортированным, машинам и оборудованию.

Масштабные проекты, являющиеся объектами международных торгов, требуют длительного времени для осуществления. Поэтому, когда выигрыш

ший торговец поставщик, оказывается не в состоянии подписать контракт или полностью его выполнить, у заказчика могут возникнуть серьезные проблемы. Чтобы застраховаться от таких потерь, от поставщиков часто требуют предоставления экспортных облигаций. Японская компания-поставщик, выигравшая торги, в таких случаях просит банк, страховую компанию или другой финансовый институт выпустить облигации, которые гарантировали бы заказчику, что контракт будет выполнен.

Данный вид страхования используется в отношении облигаций трех типов:

– аукционных облигаций, которые предоставляются перед началом торгов и призваны служить гарантией того, что в случае выигрыша участник торгов заключит экспортный контракт в соответствии с положениями торговых соглашений;

– облигаций исполнения, которые предоставляются при подписании экспортного контракта и служат гарантией того, что экспортный контракт будет добросовестно выполняться;

– облигаций возмещения, которые предоставляются при получении компанией авансового платежа и служат гарантией, что платеж будет возмещен, если получившая его компания будет не в состоянии выполнить условия экспортного контракта.

Страхование авансовых платежей за импорт – единственный в японской системе госстрахования торговли и инвестиций вид страхования, предназначенный для возмещения убытков по импортным операциям. В случае как политических, так и коммерческих рисков страховая сумма не может превышать 90% суммы авансового платежа.

Страхование зарубежных инвестиций покрывает убытки от конфискации зарубежного предприятия правительством страны пребывания, невозможности продолжения деловых операций вследствие войны или гражданских волнений, невозможности перевода дивидендов и изъятия финансовых средств вследствие ограничений на операции с валютой, введенных правительством страны пребывания, убытки от банкротства зарубежного предприятия, в которое были инвестированы средства.

К основным формам страхования зарубежных инвестиций в Японии относятся:

– страхование инвестиций в акционерный капитал (японская компания создает зарубежную дочернюю компанию или осуществляет капиталовложения в имеющуюся);

– страхование кредитов (японская компания дает долгосрочный кредит зарубежному предприятию, владеющему контрольным пакетом);

– страхование прав собственности (применяется в отношении прав собственности на недвижимость и добычу полезных ископаемых за рубежом, равно как и имущества, ввозимого японской компанией для использования в своей деятельности без учреждения местной дочерней компании).

Получение страхового полиса должно предшествовать осуществлению зарубежного инвестирования.

Иноинвестиции

В соответствии с официальным курсом Япония, являясь крупнейшим мировым экспортером капитала, заинтересована в привлечении прямых иностранных инвестиций. Основные принципы деятельности в Японии иностранных капитала и техноло-

гий, изложены в Законе «О валютном обмене и внешней торговле» (ст.20–25). Эта часть значительно реформированного Закона закрепила результаты поэтапной либерализации инокапитала. Режим инвестирования инокапитала в Японии характеризуется как «не имеющий серьезных ограничений».

Активная поощрительная политика по стимулированию иноинвестиций, начатая после опубликования в июле 1990г. соответствующего правительственного заявления повлекла за собой разработку необходимой коммуникативной стратегии, создание государственных и общественных структур по ее реализации и либерализацию соответствующего законодательства. Были приняты меры по упрощению корпоративных слияний и поглощений, организации и деятельности холдинговых компаний, операций с ценными бумагами, обеспечению финансовой транспарентности с внесением соответствующих поправок в антимонопольное законодательство и коммерческое право.

В последние годы в Японии ускорились процессы либерализации важнейших секторов: энергетики и телекоммуникаций. Намечались тенденции к активному проникновению в эти сферы крупного зарубежного капитала.

Задачи привлечения иноинвестиций и содействия иноинвесторам были поставлены в центр внимания. В июне 1993г. специально созданная корпорация по поддержке зарубежных инвестиций (FIND – Foreign Investment in Japan Development) начала оказывать консалтинговые услуги для иностранных инвесторов. В 1994г. учреждена Ассоциация по иноинвестициям, которая призвана была восполнить нехватку информации о мерах стимулирования и поддержки инвесторов, особенностях регламентации зарубежных инвестиций, а также другой информации, касающейся условий для инвестиционной деятельности.

В соответствии с решением кабинета министров от 29 марта 1994г. «О мерах по внешнеэкономической реформе», 1 июля 1994г. был создан Совет по иноинвестициям во главе с премьер-министром. Членами Совета являются министры и начальники управлений, представляющие ключевые министерства и ведомства, ведающие вопросами регулирования иностранных инвестиций. При Совете создана Экспертная комиссия, в состав которой вошли в качестве специальных иностранных членов руководители ТПП США и европейских стран, представители компаний из стран Азии, руководители организаций, представляющих деловые круги Японии («Кэйданрэн»), главы органов местного самоуправления, ученые.

Широкий комплекс мероприятий по привлечению иноинвестиций в Японию проводится по каналам Японской организации развития внешней торговли («Джетро»). Через отделения этой организации, расположенные в каждой префектуре страны, действует система предоставления иноинвесторам консалтинговых услуг. Эксперты по инвестициям работают в штате представительств «Джетро» в 12 зарубежных странах. В 1995г. к работе на постоянной основе приступили советники «Джетро» по вопросам инвестиций в г.г.Лос-Анджелесе и Лондоне. «Джетро» регулярно проводит семинары и выставки по проблемам иноинвестиций, а также создало систему обновляемых баз данных, обеспечивающую потенциальных инвесторов информацией по широкому кругу вопросов.

Государственные и муниципальные организации Японии продолжают работу по улучшению имиджа Японии, как страны, обладающей сходными с другими государствами условиями ведения бизнеса. Результатом стало существенное увеличение прямых иностранных инвестиций в Японию в последние годы.

Льготы инвесторам

Правительство в качестве одной из своих важнейших задач декларирует создание благоприятного климата для привлечения иностранных инвестиций. При этом в Японии учитывается тот факт, что эта страна, являясь ведущим инвестором на мировом рынке, получает крайне незначительные встречные инвестиции из-за рубежа. По оценкам Японского инвестиционного форума, возглавляемого премьер-министром Японии, в 2002г. они составили лишь 1% национального ВВП, тогда как в США этот показатель достигает 27% ВВП, а в Великобритании — 32%.

В целях активизации инвестиционной активности зарубежных компаний правительство в 1999г. начало реализовывать национальную политику «К веку широкого интеллекта через привлечение иностранных инвестиций в Японию».

Основными стимулами, предоставляемыми иностранным компаниям, планирующим организацию или расширение деятельности на территории Японии и получившим соответствующий статус «специально определенного зарубежного инвестора» (СОЗИ), являются льготное налогообложение, кредиты под низкий процент Японского банка развития, а также правительственные гарантии по долговым обязательствам инвесторов.

Обычно при осуществлении инвестиций в Японии потери компании выводятся из-под налогообложения на срок до 5 лет, однако для фирм, получивших статус СОЗИ, этот срок увеличивается до 7 лет.

Фонд улучшения промышленной инфраструктуры предоставляет гарантии зарубежным компаниям, желающим осуществить заимствования для ведения бизнеса в Японии, в течение первых 5 лет их работы. Сумма гарантий может достигать 1 млрд. иен (8,3 млн. долл.) и покрывать до 95% получаемого кредита. Обычно срок погашения кредита устанавливается в 10 лет в случае приобретения оборудования и 5 лет в случае необходимости покрытия операционных расходов. И в том и в другом случае срок отсрочки платежей составляет 3г. Одновременно специализированные японские ассоциации предоставляют дополнительные гарантии мелким и средним компаниям, работающим с зарубежным инвестором.

Большое значение в экономической политике правительства Японии занимает деятельность, направленная на достижение равномерного распределения иностранных инвестиций по территории страны. До сих пор большинство вновь открываемых иностранных предприятий приходится на столичный регион. По оценкам авторов «Анализа тенденций в деловой активности зарубежных компаний», штаб-квартиры 70% иностранных фирм, работающих в Японии, находятся в Токио. Японское правительство всячески стимулирует местные органы самоуправления к более широкому привлечению зарубежных компаний в свои регионы путем предоставления соответствующих сти-

мулов в виде налоговых льгот, субсидий и кредитов.

В стране создана система специальных Зон иностранного доступа со специальными льготными условиями деятельности предприятий, включающими снижение налогов на недвижимость и основные средства, специальные скидки на амортизацию, освобождение от специальных налогов на владение землей.

В результате затянувшихся кризисных явлений в экономике Японии в 2002г. наметилась тенденция сокращения притока зарубежных инвестиций в страну по сравнению с периодом 1998-99 гг., когда ежегодный прирост составлял порядка 17 млрд. долл. Несмотря на проводимую в Японии политику стимулирования привлечения иностранного капитала, объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2000г. составил 8,2 млрд. долл., а в 2001г. снизился до 6,2 млрд. долл. По этому показателю Япония пока еще значительно отстает от таких стран как Канада, Великобритания, Франция, Германия, Нидерланды и находится на уровне Австралии и Республики Корея, что явно не соответствует ее положению как второй экономической державы мира.

В I пол. 2002 фин.г. количественные и качественные показатели ПИИ имели отрицательную динамику по сравнению с тем же периодом пред.г. (-58,7%). На 63,4% сократились инвестиции в рамках процесса «слияния и поглощения». Такая ситуация не может не беспокоить правительство, которое рассматривает привлечение ПИИ в качестве фактора, способствующего увеличению темпов экономического роста, внедрению новых технологий, передовых систем менеджмента, а также созданию дополнительных рабочих мест.

Ранее принятые правительством меры, направленные на реструктуризацию японских компаний, а именно внесение поправок в антимонопольное законодательство и коммерческое право, изменения системы организации холдинговых компаний (1997г.), правил проведения операций с ценными бумагами, включая организацию своповых сделок и перевод акций (1999г.), регулирования корпоративных spin-off (2002г.) начали давать результаты. В сфере финансового контроля были введены новые правила предоставления консолидированных балансов компаний и методика анализа их деятельности с учетом рыночных показателей в соответствии с международными стандартами.

Несмотря на принимаемые меры, показатели объемов привлеченных в Японию ПИИ в значительной степени уступают показателям других развитых стран (24 место в мире в 2000г.). В этой связи необходимость принятия дальнейших дополнительных усилий по привлечению ПИИ влечет также за собой и повышение роли коммуникативной стратегии Японии в сфере организации контактов с иностранными инвесторами и продвижения имиджа.

В соответствии с решением кабинета министров от 29 марта 1994г. «О мерах по внешнеэкономической реформе», 1 июля 1994г. был создан Японский Совет по иностранным инвестициям во главе с премьер-министром. Членами Совета являются министры и начальники управлений, представляющие ключевые министерства и ведомства, ведающие вопросами регулирования иностранных инвестиций. При Совете создана Экспертная комис-

сия, в состав которой вошли в качестве специальных иностранных членов руководители ТПП США и европейских стран, представители компаний из стран Азии, руководители организаций, представляющих деловые круги Японии («Кэйданрэн» и др.), главы органов местного самоуправления, ученые, ответственные работники соответствующих министерств и ведомств.

Задача Совета, являющегося по сути совещательным органом, состоит в том, чтобы осуществлять сбор информации по вопросам деятельности иностранных инвесторов в Японии, анализировать состояние и основные тенденции на рынке иностранных инвестиций, обобщать мнения представителей иностранных компаний, готовить соответствующие материалы и представлять свои рекомендации правительству для принятия последующих решений.

В наиболее полной и развернутой форме рекомендации Совета относительно путей дальнейшей либерализации деятельности иностранного капитала в Японии представлены в его Заявлениях от 13 июня 1995г. и 26 апр. 1996г. В последнем Заявлении впервые были одобрены слияния и объединения как часть инвестиционной политики правительства. На базе рекомендаций Совета, изложенных в данных заявлениях, в 1996г. были, в частности, облегчены условия выдачи иностранным инвесторам специальных удостоверений МЭТП, дающих право на получение специальных льгот; увеличен с 7 до 10 лет срок для зарегистрированных в МЭТП инвесторов, в течение которого они могут погашать из прибыли (без налогообложения этой части прибыли) убытки прошлых периодов, понесенные в первые три года своей деятельности; отменено обязательное ранее требование МЭТП о наличии второго поручителя при предоставлении гарантий по кредитам, предоставляемым зарегистрированным инвесторам по каналам правительственного Фонда совершенствования промышленной структуры.

В течение 2002г. японское правительство с целью более активного привлечения иностранного капитала в Японию продолжало оказывать содействие деловым кругам. В плане улучшения общего инвестиционного климата, включая развитие соответствующей инфраструктуры, в частности, в окт. 2002г. был проведен японо-американский инвестиционный форум, на котором президент компании «Мицубиси» (М.Макихара) призвал к созданию в Японии «зон специальных реформ» с льготным режимом для привлечения иностранных инвестиций. Он также высказал мысль о том, что отношение Японии к зарубежным инвестициям должно кардинально измениться, подчеркнув при этом необходимость перехода к политике их активного стимулирования.

В соответствии с принятым курсом на стимулирование притока иностранного капитала в марте 2003г. Японский Совет по иностранным инвестициям планирует подготовить доклад для премьер-министра Японии, в котором будет поставлена цель удвоить объем иностранных инвестиций в последующие пять лет. Важное значение для этого будут иметь дальнейшие шаги по развитию инвестиционно-проводящей сети и упрощению процедур, связанных с вложением иностранного капитала и созданием зарубежных предприятий в Японии.

В этой связи ДЖЕТРО, «Корпорация развития иностранных инвестиций в Японии» и другие японские организации активизируют предоставление информационных услуг. С этой целью уже в апр. 2003г. ДЖЕТРО планирует открыть дополнительный сервисный центр для обеспечения иностранных инвесторов информацией по вышеуказанным процедурам и практике ведения бизнеса. Он будет действовать по принципу «одного окна», обратившись куда, иностранная фирма сможет получить все необходимые сведения и выполнить все требуемые формальности для реализации своего проекта в Японии.

Учитывая то, что зарубежные инвесторы отмечают существенные недостатки японской системы предоставления информации об инвестиционных возможностях регионов по сравнению с имеющейся международной практикой, местные органы самоуправления также стали проводить активную политику привлечения иностранных инвестиций, организуя специальные семинары для потенциальных инвесторов.

Фондовый рынок

Перестройка основных элементов финансовой системы призвана ограничить чрезмерную опеку государства (т.н. «конвойную систему») над ставшими во многом неэффективными, многочисленными финансовыми институтами страны, содействовать более широкому внедрению рыночных механизмов и превращению рынка Японии в современный высокоразвитый финансово-экономический центр, соответствующий основным мировым стандартам и способный конкурировать в глобальном масштабе с аналогичными рынками других высокоразвитых стран.

Регламентация работы на фондовом и финансовом рынках Японии предусмотрена рядом законов: от 13.04.48. №25 (посл.изм. от 13.12.02. №152) «О сделках с ценными бумагами»; от 31.05.00. №101 «О торговле финансовыми продуктами»; от 01.06.81. №59 (посл.изм. 12.06.02) «О банковской деятельности»; от 27.08.53. №76 (посл.изм. от 28.03.02. №17) «О правилах операций фондовых бирж и брокерских компаний»; от 01.12.49. №228 (посл.изм. 13.12.02. №152 «О валютном обмене и внешней торговле»; от 06.07.48. №103 (посл.изм. от 26.04.00. №48) «О правилах бухгалтерской отчетности и аудиторской проверке»; от 01.08.55 №45 (посл.изм. от 28.03.02. №17) «О специализированных финансовых компаниях по обращению с ценными бумагами»; от 03.03.71. №5 (посл.изм. от 13.12.02. №152) «Об иностранных участниках рынка ценных бумаг»; большим количеством инструкций минфина.

Внесение существенных изменений в действующее законодательство направлено на дерегулирование финансовых механизмов, приближение его к международным нормам и правилам, облегчение доступности большинству участников. Вместо ранее действующих правил получения предварительных разрешений по большинству международных операций действует система предоставления соответствующими юридическими лицами последующих отчетов: о платежах; об идентификации банком или другим финансовым институтом; о финансовых сделках, о прямых инвестициях в Японию; о соглашениях об импорте технологий; об операциях с иностранной валютой; по прочим во-

просам. Если прежде указанные отчеты должны были направляться через соответствующие банки, то с дек. 2002г. (изменения от 13.12.02. №152 в Закон от 01.12.49. №228 «О валютном обмене и внешней торговле») возможно направление отчетов в электронном виде.

Открытие инвестиционных рынков, либерализация валютного обмена способствовали проникновению иностранных финансовых компаний на рынок Японии и притоку иностранных финансовых инвестиций. В Японии действуют 50 филиалов иностранных организаций, работающих с ценными бумагами.

Регламентация деятельности на финансовых рынках включает общепринятые стандарты банковской деятельности: требование достаточности капитала (соотношение между собственным капиталом банка и активами, которым он рискует в своей кредитной деятельности, где минимальным считается 8%-стандарт Базельской конвенции по регулированию банковской деятельности, к которой Япония присоединилась в 1987г.); предел ссуды одному заемщику (не больше 24% капитала банка); обязательные резервы для списания безнадежных долгов; обязательное страхование депозитов.

Фондовая биржа является юрлицом, работа которой строится на принципе членства ее участников. Уставом фондовой биржи предусмотрены: название; цель деятельности; местонахождение офиса и операционного зала; размер финансовых средств; объем зарегистрированных ценных бумаг; статьи расходов; членство; размер гарантийного взноса членом; руководящие органы; условия проведения собраний членом биржи.

Членами фондовой биржи могут быть как резиденты, так и нерезиденты.

Передача или продажа своих акций осуществляется членом биржи только в случае прекращения членства на бирже. Процедура отчуждения фиксируется в уставе.

При вступлении в члены биржи новых участников предусмотрено внесение гарантийного депозита (государственных, муниципальных облигаций и других ценных бумаг, являющихся объектом сделок на данной бирже). В случаях нарушения членами биржи положений устава биржи, деловой этики, а также нормативных правовых актов, применяются в качестве санкций: система штрафов, приостановка операций на бирже на определенный срок, исключение из членом биржи.

Правила листинга, как и процедуры биржевой торговли, устанавливаются самими биржами. Критерии регистрации очень жесткие. На Токийскую биржу принимаются только компании, просуществовавшие в акционерной форме не менее 5 лет, с оплаченным капиталом не менее 1 млрд. иен (8 млн.долл.), имеющие не менее 800 акционеров и платившие дивиденды в течение трех последних лет. В случае если их акции не продаются на бирже в течение трех месяцев и число акционеров падает до уровня ниже 400, им угрожает выбытие с биржи (делистинг).

Этапы реформы затронули также деятельность фондовых бирж. Фондовая биржа практически полностью изменила свой привычный облик. На протяжении столетий это была закрытая организация, принадлежавшая только своим членам. Торговля велась в зале, сделки заключались методом

открытого выкрика. В настоящее время торговый зал на Токийской бирже как таковой отсутствует, а сделки совершаются через удаленные терминалы персональных ЭВМ, имеющих доступ к центральному компьютеру биржи. Открытый выкрик как основной метод используется лишь на Нью-Йоркской фондовой бирже. В Токио голосовые торги прекратились в 1999г. Переход на электронную систему торговли произошел и на деривативной бирже, правда, с некоторой задержкой.

Токийская биржа, одна из основных бирж Японии, сосредотачивает большую часть деловой финансовой активности — 70% всех акций, зарегистрированных на японских биржах, обращаются на Токийской бирже.

На финансовых рынках, в т.ч. и на японском, появилось много новых финансовых инструментов, получивших название производных ценных бумаг или деривативов. В Японии это наиболее динамичный сегмент фондового рынка. К числу основных производных ценных бумаг относится валюта, процентные ставки и фондовые индексы, опционы и фьючерсы на товары, ценные бумаги, свопы на процентные ставки и валюту и форвардные контракты.

В отличие от классических ценных бумаг, предназначенных для привлечения долгосрочного капитала, деривативы появились в Японии как средство хеджирования, т.е. заключение срочных сделок для страхования от ценовых рисков. Среди различных инструментов управления рисками на финансовых рынках деривативы прочно заняли первое место.

При оценке этих рынков используют несколько показателей, главный из которых — так называемая номинальная стоимость базисных (базовых) активов. Кроме него публикуется также показатель количества деривативных контрактов и показатели оборота (опять же, по номинальной стоимости и числу контрактов). Оборот торговли фьючерсами и опционами на биржах (без учета фьючерсов и опционов на товары и акции) в несколько раз превышает оборот торговли базовыми активами. По стоимости на деривативных биржах на первом месте находятся инструменты, основанные на процентных ставках.

Специальных законов, регулирующих в Японии сферу биржевой торговли производными инструментами, в настоящее время нет. В ходе реформ по либерализации финансового рынка были внесены изменения в действующие акты. Банки и финансовые компании получили возможность открывать взаимные фонды; филиалам банков предоставили право вести все финансовые операции самостоятельно, минуя головной офис; страховые премии по всем видам страхования были выведены из-под налогообложения, кроме страхования жизни. Японские банки и финансовые компании получили разрешение на использование нового производного инструмента, так называемого equity swaps («обмен акциями»), представляющего собой обычную операцию «своп» с той лишь разницей, что вместо валюты используются корпоративные ценные бумаги. До последнего времени Япония была единственной страной с развитой рыночной экономикой, где подобного рода операции не регламентировались. В США, например, операции equity swaps занимают лидирующее место на рынке производных инструментов.

Что касается ограничений на возможность работы на фондовом рынке, то в Японии постепенно отменяются барьеры между коммерческим и инвестиционным банковским делом.

В некоторых странах наблюдается тенденция к объединению регуляторов финансовых рынков в одно учреждение. В Великобритании создан Совет по финансовым услугам, где сосредоточен контроль над банками, компаниями по ценным бумагам, биржами, портфельными управляющими, и страховыми компаниями. Аналогичный орган был сформирован и в Японии — Агентство по финансовому надзору. Предполагается, что создание подобной структуры, наделенной контролирующей функцией, приведет к снижению издержек, связанных с регулированием финансовых рынков. В функции японского Агентства по финансовому надзору входит также выдача и отзыв лицензий на право заниматься операциями с деривативами.

В 1998г. Агентством было начато расследование деятельности токийского отделения швейцарского банка Credit Suisse, занимавшегося операциями с производными инструментами, в результате чего была отозвана лицензия у местного отделения швейцарского банка по работе с деривативами. В ходе проверки было установлено, что ряд инвестиционных банков систематически использовали практику заключения сделок с производными инструментами, чтобы скрыть убытки отдельных коммерческих банков, понесенные ими в результате чрезмерно рискованной игры на финансовых рынках.

На данном примере власти смогли убедиться в том, что внебиржевой рынок, на котором инвестиционные банки торгуют зачастую крайне сложными инструментами, имеет значительный потенциал использования его в целях нарушения действующих норм. Результаты проведенного расследования также указывают на то, что динамичный рост внебиржевого рынка деривативов был вызван попытками банков обойти правила финансового регулирования и их стремлением помочь своим клиентам уклониться от налогов. В этом смысле внебиржевой рынок представляет собой новую угрозу стабильности глобальной финансовой системы, позволяя банкам и хедж-фондам скрывать риски, которым подвергаются их инвестиции.

Экспорт

Внешнеторговый оборот Японии в 2002г. достиг 94,28 трлн.иен (увеличение на 3,1% по сравнению с пред.г.). В долларовом выражении **внешнеторговый оборот составил 750,7 млрд.долл.**, т.е. сократился на 0,8% (здесь и далее показатели в долларах США приводятся на основании данных, рассчитанных по среднегодовому курсу **1 долл. США = 125,6 иены**).

Во внешнеторговом обороте Японии в 2002г. доля стран Азии (включая Ближний Восток) составила 43,4%, Северной Америки — 25,4%, стран Западной Европы — 15,2%, стран Центральной и Восточной Европы — 0,7%, Ближнего Востока — 6,9%, Латинской Америки — 3,4%, Океании — 3,5%, Африки — 1,5%. Основными торговыми партнерами в 2002г. продолжали оставаться США (доля во внешнеторговом обороте — 23,4%), КНР (13,5%), Южная Корея (5,8%), Тайвань (5,3%).

Экспорт Японии в 2002г. увеличился на 6,4%, составив 52,1 трлн. иен. В долларовом выражении

экспорт увеличился на 2,3% до 414,9 млрд.долл.

Доли промышленно развитых стран в японском экспорте изменились незначительно — удельный вес США сократился с 30,1% в 2001г. до 28,5% в 2002г. Доля стран ЕС снизилась с 16% до 14,7%, доля стран Азии увеличилась с 42,9% до 43,5%. В число основных партнеров в экспорте входят США (**доля в общем объеме экспорта — 28,5%**), Китай (9,5%), Южная Корея (6,9%), Тайвань (6,3%), Гонконг (6,1%). **Доля России** незначительно возросла: с 0,18% до **0,2%**.

Основными статьями японского экспорта являются машины и оборудование (доля в экспорте — 72%), химтовары (8%), металлы и металлоизделия (6,2%), текстиль (1,8%), неметаллические изделия (1,1%), продовольствие (0,5%).

Экспорт продовольствия, научных и оптических приборов, а также тканей из синтетических волокон в 2002г. сократился на 26%, 24,2%, 8,6%. Продолжил сокращаться и экспорт видеокамер — на 6,1%. Наиболее заметно увеличился экспорт видеомагнитофонов — на 20,8%, химтоваров (11,7%), в т.ч. пластмасс (16,1%).

Импорт Японии в 2002г. сократился на 0,5% и составил 42,2 трлн.иен. В долларовом выражении импорт сократился на 5,9% до 335,8 млрд.долл.

Доля США **в общем объеме японского импорта** сократилась с 18,1% в 2001г. до 17,1% в 2002г. Доля стран ЕС увеличилась с 12,8% до 12,9%, а доля стран Азии сократилась с 55,1% до 43,5%. **Доля России** сократилась с 1,1% до **0,9%**. В число основных торговых партнеров в импорте входят США (17,1%), КНР (18,3%), Южная Корея (4,6%), Индонезия (4,2%), Тайвань (4%).

Основными статьями японского импорта являются готовая продукция (доля в импорте — 62,1%), минтопливо (19,4%), продовольствие (12,5%), сырьевые товары (6%). По японской классификации, к группе товаров готовой (обработанной) продукции, помимо машин и оборудования, относятся также химтовары, изделия из металлов и неметаллического сырья.

Среди статей импорта, продемонстрировавших наибольший рост в 2002г., в группе «минеральное топливо» можно выделить уголь (4,3%), в группе «готовая продукция» — химтовары (4,4%), в группе «продовольствие» — пшеницу (11,6%). Второй год подряд наблюдается заметное сокращение импорта целлюлозы (13,1%) и деловой древесины (8,6%), а также нефтепродуктов (9%).

Для внешней торговли Японии характерным является сохранение в течение длительного времени положительного сальдо внешнеторгового баланса. В 2002г. положительное сальдо внешнеторгового баланса страны (на базе внешнеторговой статистики) увеличилось на 51,3% в иеновом выражении и на 45,4% в долларовом, составив, по оценкам минфина, 9,9 трлн. иен или 79,1 млрд.долл. Увеличение сальдо связано с ростом экспорта машинно-технической продукции на протяжении указанного периода. В 2002г. был зафиксирован наибольший показатель роста активного торгового сальдо с 1984г. Одним из важных факторов этого стало увеличение японского экспорта в страны Азии (на 6,8%), и, прежде всего, в Китай (на 32,3%).

В 2002г. **объем торговли Японии с КНР** увеличился на 13,2% и **составил 101,5 млрд.долл.** Впервые товарооборот между двумя странами превысил 100

млрд.долл. Это позволило Китаю вытеснить США с 1 места по экспорту в Японию, который составил 61,5 млрд.долл., в то время, как экспорт США сократился на 9,5%, составив 57,4 млрд.долл. Положительное сальдо внешнеторгового баланса Японии в торговле с США возросло на 8,3%, составив 7,6 трлн.иен.

Внешняя торговля

Наплыв дешевого импорта из Китая явился одним из факторов дефляции в Японии. Японские производители не выдерживают конкуренции с китайскими экспортерами. Дешевизна китайского экспорта напрямую связана с искусственным удержанием курса юаня на низком уровне и поэтапно проводившейся китайским правительством в 1990 и 1994 гг. девальвацией юаня с целью улучшения платежного баланса. Курс юаня по отношению к иене — на 50% ниже уровня 1990г. В Китае действует система фиксированного валютного курса, и юань жестко привязан к доллару. Существую ограничения на спекулятивную торговлю валютой. Курс колеблется от 8,2 до 8,3 юаней за 1 американский доллар, а 1 юань стоит 14-15 японских иен.

Экспорт в Китай увеличился на 27,2% до 39,6 млрд.долл. в основном за счет роста спроса на китайском рынке на автомобили. За счет увеличения японского экспорта удалось сократить дефицит торговли Японии с Китаем с 27 млрд.долл. в 2001г. до 21,9 млрд.долл. в 2002г. Дефицит внешнеторгового баланса Японии в торговле со всеми странами Ближнего Востока составил в 2002г. 29 млрд.долл.

В последние годы появились данные о торговле между Японией и Северной Кореей. Несмотря на то, что такая торговля носит «неофициальный» характер, что обусловлено отсутствием дипломатических отношений между двумя странами, согласно данным, опубликованным минфином Японии с 1998г. Япония ежегодно импортировала из КНДР товаров на 20 млрд. иен. По итогам 2002г., японский импорт составил от 22 до 29 млрд. иен, а экспорт — от 14 до 23 млрд. иен. Основу японского импорта из Северной Кореи составляют морепродукты (49%), а экспорта — машины и оборудование (40%). Япония, наряду с Китаем и Южной Кореей, является основным торговым партнером для Северной Кореи.

Конституция Японии устанавливает, что заключенные Японией договоры и установленные нормы международного права должны добросовестно соблюдаться (п.2 ст.98). При заключении правительством международных договоров требуется, в зависимости от обстоятельств, их предварительное или последующее одобрение парламентом (ст.73). В случае конфликта права международные договоры всегда имеют приоритет над внутренними нормативными правовыми актами. Выполнение Японией, принятых международных обязательств, осуществляется, как правило, путем приведения внутреннего законодательства в соответствие с принятыми обязательствами и.

Отдельные межправительственные акты по торгово-политическим и экономическим вопросам, подписанных Японией с третьими странами (например, конвенции об избежании двойного налогообложения и предотвращения уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы, соглашения о поощрении и защите капиталовло-

жений, соглашения по рыболовству), с момента вступления в силу, становятся составной частью соответствующих отраслей японского законодательства (налогового, инвестиционного), являясь нормативными правовыми актами прямого действия.

Одним из основных нормативных правовых актов, регламентирующим ВЭД Японии является Закон от 01.12.49. №228 (посл.изм.13.12.02. №152) «О валютном обмене и внешней торговле». В ходе проводимых реформ, в Закон были внесены существенные изменения, что повлияло на дальнейшее оживление японского финансового рынка и рынка капиталов, а международные сделки приблизились к уровню соответствующих мировых стандартов.

В сфере тарифного регулирования ВЭД основными законодательными актами, регулирующими таможенную политику и организацию таможенного дела являются законы: от 02.04.54. №61 (поел. изм.13.12.02. №152) «О таможене», от 15.04.10. №54 (посл.изм. 04.12.02. №126) «О таможенных тарифах», от 31.03.60. №36 (посл.изм. 04.12.02. №126) «О временных тарифных мерах в области применения таможенных тарифов».

В тех случаях, когда Японией подписываются международные соглашения, устанавливающие тарифные ставки, последние всегда имеют приоритет перед ставками, определенными в законе «О таможенных тарифах» и других законодательных актах. Например, приоритетное применение ставок, согласованных Японией в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле.

В отличие от России, в Японии ставки ввозных и вывозных таможенных пошлин утверждаются парламентом страны, который принимает соответствующие решения в форме закона. Еще одно отличие состоит в том, что в Японии отсутствуют вывозные (экспортные) таможенные пошлины.

Для таможенной системы Японии характерно использование таможенной службы не только для фискальных целей, но и для контроля за осуществлением экспортных и импортных ограничений и запретов, а также государственного регулирования внутреннего рынка и обеспечения выполнения санитарно-ветеринарных требований, а по ряду промышленных товаров и требований по их безопасности.

Таможенным законодательством Японии предусмотрены следующие виды таможенных тарифов: базовые, временные, чрезвычайные, преференциальные, особые преференциальные, тарифы ВТО, льготные, особые.

Статья 7 Закона, редакция которой в связи со статьями 6 и 16 ГАТТ первоначально претерпела изменение в 1980г., а затем и в 1994г., предусматривает возможность установления компенсационных («карательных») тарифов в качестве ответных мер в отношении товаров, импортируемых из какой-либо страны, если эта страна применяет дискриминационные меры в отношении японского экспорта или японских судов и самолетов. Максимальный размер такого тарифа равен стоимости импортируемого товара.

Что касается применения антидемпинговых процедур и тарифов, то редакция ст.8 Закона «О таможенных тарифах» в тот же период времени, что и редакция ст. 7 Закона (т.е. в 1980г. и 1994г.) была приведена в соответствие с положениями ст.6 ГАТТ, а также с положениями Международного

антидемпингового кодекса, участницей которого Япония является с 1980г.

На практике Таможенный тариф Японии, в основу которого положена Гармонизированная система описания и кодирования товаров, содержит только четыре колонки тарифов: общие, ВТО, преференциальные, временные.

Основными нормативными правовыми актами, действующими в сфере нетарифного регулирования ВЭД и содержащими те или иные инструменты защиты внутреннего рынка (лицензирование, квотирование и т.д.), являются:

законы от 1952г. №299 (посл.изм. 22.12.99. №160) «Об экспортно-импортных сделках», от 31.03.92. №22 (посл.изм. 11.12.02 №146) «О чрезвычайных мерах содействия импорту и привлечению иностранных инвестиций», а также постановления и распоряжения Правительства.

Для современного этапа развития японской экономики не характерно применение каких-либо специальных законодательных мер по стимулированию и поддержке экспорта готовой продукции, которые активно проводились в период послевоенного восстановления экономики и построения индустриально-экспортноориентированной модели ее развития. Более того, на протяжении двух последних десятилетий Японией проводится официальный курс на совершенствование структуры внешней торговли в направлении стимулирования и развития импорта готовой промышленной продукции.

К сфере регулирования осуществления иностранных инвестиций в Японию, относится и Закон от 14.04.47. №54 (посл.изм. 13.12.02. №152) «О запрете частной монополии и справедливой торговле», поскольку, наряду с прямым запретом определенного рода предпринимательской деятельности, он также устанавливает в ряде случаев порядок, согласно которому как иностранный, так и японский инвестор:

– для осуществления своих инвестиций в Японии должен предварительно получить разрешение Комиссии по справедливим сделкам при правительстве Японии (например, при слиянии компаний, переуступке бизнеса);

– представлять в Комиссию соответствующие отчеты (например, отчет о владении акциями, о совмещении руководящих должностей в компаниях и т.д.).

К числу нормативных правовых актов, регулирующих иностранные инвестиции, относятся также законы, принятые в связи с осуществлением конкретных программ, нацеленных на дальнейшую либерализацию деятельности иностранного капитала в Японии.

В Японии отсутствует специальный национальный правовой механизм защиты иностранных инвестиций. Отношения иностранного частного инвестора и японского государства регулируются, как и любые гражданско-правовые отношения, национальным правом, в т.ч. и Гражданским процессуальным кодексом. Защита интересов иностранных инвесторов также осуществляется внесудебным органом – Бюро по урегулированию претензий иностранных инвесторов («Ombudsman Bureau»), созданном при Управлении экономического планирования.

Вместе с тем, в соответствии с положениями Вашингтонской конвенции от 18 марта 1965г. «О раз-

решении инвестиционных споров между государствами и подданными других государств», участницей которого является и Япония, последняя, в ходе конкретных переговоров соглашается на рассмотрение споров в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) в Вашингтоне, связанных с прямыми иностранными инвестициями, сторонами в которых выступают Япония и граждане других государств-участников этой Конвенции.

Японские экспортеры спиртных напитков, табачных изделий, бензина, нефти и нефтепродуктов также освобождаются от уплаты таких налогов, как: налога на спиртные напитки, потребительского налога на табак, налога на бензин, налога на нефть и нефтепродукты соответственно.

В части льгот по налогообложению деятельности японских компаний-экспортеров, следует отметить, что в целях стимулирования экспорта патентов и лицензий в развивающиеся страны, освобождается от налога часть дохода японской компании, полученного от конкретной сделки с партнером, осуществляющим свою деятельность в развивающихся странах, при продажах патентов, ноу-хау, технологии, технической документации (7%) или оказания таких услуг как, планирование, консультирование, надзор при сооружении промышленных объектов или организации производства, в т.ч. в области сельского хозяйства, рыболовства и лесоводства (12%). В любом случае, однако, такое освобождение не может превышать 25% от общего дохода компании.

Что касается налогообложения японских импортеров, то при декларировании импортируемого товара одновременно с уплатой таможенной пошлины импортер уплачивает вышеуказанный потребительский налог в 5% от цены CIF товара + таможенная пошлина. Один экземпляр оформленной импортной таможенной декларации (форма С-5020) остается у импортера для ее использования в качестве официального документа, свидетельствующего об уплате им как таможенной пошлины, так и потребительского налога. Импортер освобождается от уплаты потребительского налога, если его таможенная стоимость не превышает 10000 иен за исключением изделий из кожи, некоторых видов трикотажных изделий и ряда других товаров. Наряду с уплатой этого налога японские импортеры спиртных напитков, табачных изделий, бензина, нефти и нефтепродуктов обязаны уплатить соответствующие косвенные налоги (налог на спиртные напитки, потребительский налог на табак, налог на бензин, налог на нефть и нефтепродукты соответственно).

Поддержка экспорта

Основные инструменты государственной поддержки экспорта в Японии включают финансирование, страхование и гарантирование экспортных кредитов, а также льготное налогообложение.

Наиболее широко система государственной поддержки экспорта применялась в период экспортной экспансии Японии в 50-60-е годы. В этот период среднесрочное (от 6 месяцев до 5 лет) кредитование экспорта осуществлялось Экспортным банком Японии, переименованным в 1952г. в Экспортно-импортный банк Японии на основе Закона «Об Экспортно-импортном банке Японии». Диа-

пазон действия Эксимбанка был расширен за счет импортного финансирования, максимальный срок возврата ссуды был увеличен до 10 лет, что облегчило финансирование зарубежных проектов. После реорганизации Эксимбанк Японии продолжал функционировать как правительственная финансовая организация, целью которой являлась также поддержка финансирования импорта, осуществляемого частными компаниями. Что касается его экспортной деятельности, то Эксимбанк представлял средства либо самостоятельно, либо вместе с частными банками для осуществления сделок, требующих долгосрочного финансирования (экспорт судов, транспортных средств, промышленного оборудования и технологий).

Финансовое содействие экспорту сосредоточено в Японском банке международного сотрудничества (образован 01.10.1999г. в результате слияния Экспортно-импортного банка Японии и Фонда зарубежного экономического сотрудничества). ЯБМС, являясь государственным финансово-кредитным учреждением, осуществляет функции кредитования из бюджетных источников с целью поддержки японских экспортеров и зарубежных импортеров в соответствии с внешнеэкономической политикой правительства.

Наиболее распространенными формами ненормального кредита, предоставляемыми в этих целях, являются кредиты поставщику и кредиты покупателю. Кредит поставщику предоставляется японским экспортерам оборудования и технологий со сроком погашения до 10 лет равными полугодовыми выплатами на сумму в объеме 85% от стоимости контракта, оставшая сумма (15%) вносится заемщиком наличными в качестве аванса. Для обеспечения кредита необходимо получить страховку МЭТП Японии.

Кредит покупателю предоставляется иностранным компаниям-заемщикам для финансирования закупок японских товаров и услуг, необходимых для осуществления проектов за рубежом, на таких же условиях. В тех случаях, когда заемщиком является не правительство, а частная компания, требуется госгарантия. Подобная схема финансирования закупок оборудования для реализации ряда инвестиционных проектов в Российской Федерации до последнего времени активно использовалась российской стороной в рамках кредитных линий в 400 и 500 млн.долл., предоставленных под госгарантии.

ЯБМС представляет также кредиты на технические услуги и для осуществления зарубежных капиталовложений японскими предприятиями (участие в акционерном капитале), которые также предназначаются для финансирования экспорта из Японии либо инжиниринга, либо оборудования.

Японское внешнеторговое страхование осуществляется с 1950г. в соответствии с Законом «О страховании экспортных кредитов» (с марта 1997г. — Закон «О внешнеторговом страховании»). С тех пор данная система подвергалась постоянному совершенствованию с целью эффективной защиты японских иностранных предприятий, осуществляющих деятельность в Японии от рисков, связанных с внешнеторговыми операциями и зарубежными инвестициями.

Страхование экспортных операций компенсирует ущерб: вызванный невозможностью экспорта товаров, увеличением расходов на транспортировку

и стоимости морского страхования, невозможностью получения платежа за товар и возврата займов, связанных с экспортом из Японии технологических установок; нанесенный банкам в связи с отказом в платеже по векселю после погрузки товара на судно; нанесенный банкам в связи с незаконной конфискацией гарантийного залога для экспорта технологических установок и др.; нанесенный в связи с невозможностью продолжения деятельности и другими проблемами предприятий (в результате войны, революции, конфискации инвестиций правительством страны и др.); нанесенный банкам в связи с невозможностью погашения долгосрочных кредитов для зарубежных проектов.

Практические операции по приему внешнеторгового страхования раньше выполнялись Министерством экономики, торговли и промышленности, а с апр. 2001г. — независимым административным учреждением «Нихон Боэки Хокэн» (Агентство страхования экспорта и инвестиций Японии — NEXI). В то же время МЭТП Японии остается головной организацией в системе государственного страхования торговли и инвестиций, осуществляя общее руководство, координацию, учет и планирование в этой области.

Характерным для Японии является высокая доля застрахованных поставок в объеме всего экспорта. Так, по данным МЭТП Японии, в конце 90гг. уровень охвата экспортных поставок внешнеторговым страхованием составлял более 50%.

В авг. 1989г. под эгидой МЭТП была основана Японская организация по страхованию торговли и инвестиций (JTIO). Выполняет функции: исследования страновых рисков; изучение платежеспособности зарубежных покупателей; подготовка аналитических материалов, координационная и информационная деятельность; издательско-рекламная деятельность, консультационные услуги.

В плане издательской и консультационной деятельности JTIO издает ежемесячный журнал «Страхование Торговли и Инвестиций», организует лекции и семинары, осуществляет консультации по практическому применению страхования, торговли и инвестиций.

Система льготного налогообложения доходов от экспорта, также как и действие Закона «Об особых мерах в области налогообложения», были отменены 31 марта 1964г. В результате проведенной в 1964г. реформы налогового законодательства были задействованы меры стимулирования экспорта: образование резервного фонда внешнего рынка по новым ставкам отчислений (в 0,5% от стоимости экспортного контракта для коммерческих фирм и 1,5% для фирм-производителей); образование фонда компенсации от ущерба при зарубежных капиталовложениях, 50% от суммы капитала, вложенного в развивающихся странах; образование фонда развития внешнего рынка для компаний и предприятий малого и среднего бизнеса (в 2,5% от стоимости экспортного контракта); увеличение размеров дополнительных налоговых скидок на экспорт; сохранение налоговых льгот на экспорт передовых технологий.

Кроме того, налоговая реформа 1964г. предусматривала введение и других мер, таких как сокращение налоговых ставок на корпорации и сокращение облагаемых налогом сроков службы оборудования, производимого работающими на экспорт компаниями.

В связи с присоединением Японии к Декларации «О полной отмене субсидирования экспорта» большинство налоговых льгот экспортерам, практиковавшихся ранее в Японии (например, льготное налогообложение доходов от экспорта), были отменены в 1964г.

Доходы от экспортных операций облагаются налогами в общем порядке, предусмотренном налоговым законодательством в отношении предпринимательской деятельности. В законодательстве также отсутствуют ограничения в виде специальных экспортных налогов (пошлин), в т.ч. на машины и оборудование.

Для стимулирования экспортной деятельности малого и среднего бизнеса (промышленные и торговые фирмы с капиталом, не превышающим 500 млн.иен) предусматривается освобождение от налогов части прибыли от экспортных сделок, направляемой в т.н. резервные фонды по освоению внешних рынков.

В целях стимулирования экспорта патентов и лицензий в развивающиеся страны освобождается от налога часть дохода японской компании, полученного от конкретной сделки с партнером, осуществляющим свою деятельность в развивающихся странах, при продаже патентов, ноу-хау, технологий, технической документации (7%) или оказания таких услуг, как планирование, консультирование, надзор при сооружении промышленных объектов или организации производства, в т.ч. в области сельского хозяйства, рыболовства и лесоводства (12%). В любом случае, такое освобождение не может превышать 25% от общего дохода компании.

Средства для господдержки экспорта в Японии предусматриваются в бюджетной статье «Экономическое сотрудничество», расходы которой в 2001 фин.г. составили 1,2% годового бюджета Японии. Доминирующее место в этой статье занимает реализация проектов по линии официальной помощи развитию (Official development assistance – ODA). В этой категории, помимо безвозмездной технической и гуманитарной помощи, предусматривается предоставление неновых займов (ODA Loan) со сроком погашения 25-30 лет с низкой процентной ставкой под проекты, осуществляемые Японией в развивающихся странах (финансирование экспорта в рамках техсодействия). В 2001. фин.г. на эти цели было выделено 2,33 млрд.долл.

Другим видом поддержки экспорта является предоставление связанных экспортных кредитов со стороны государственного сектора через ЯБМС. За вышеуказанный период по линии ЯБМС на эти цели было выделено 1,86 млрд.долл. За 2001 фин.г. объем средств на цели поддержки экспорта составил 4,19 млрд.долл. или 0,62% годового бюджета Японии (676,9 млрд.долл. в 2001 фин.г.).

На 2002 фин.г. предусматривается сокращение расходов по линии ODA на 10,3%, в то же время сумма предоставляемых ЯБМС экспортных кредитов за этот период может быть выше показателей пред.г. (в 2001 фин.г. наблюдался рост на 31%), что компенсирует объявленное снижение бюджета ODA, а соответственно и его составляющей – ODA Loan.

Контроль экспорта

Япония поддерживает усилия мирового сообщества по предотвращению распространения в мире оружия массового поражения и средств его

доставки и является участником соответствующих международных договоренностей по контролю за нераспространением ядерного оружия, ракетных технологий, химического, бактериологического и токсинного оружия, Вассенаарских договоренностей по контролю за обычными вооружениями. В Японии законодательно запрещен экспорт вооружений и военной техники.

После терактов в США 11 сент. 2001г., в Японии были предприняты шаги по ускорению приведения национальной нормативной правовой базы в полное соответствие с Вассенаарскими договоренностями и по введению дополнительных мер контроля в свете международной кампании борьбы с терроризмом. В результате, в соответствии с постановлением Кабинета министров №439, МЭТП 28.12.01. года утвердило и с 01.04.02. ввело в действие новые «Руководящие указания по контролю за экспортом» (Export Control Guideline), в

соответствии с которыми в Японии введена система тотального контроля (Catch-all System) за экспортом промышленных товаров и технологий.

Из числа контролируемых товаров исключены лишь пищевые продукты, древесина и продукция лесопереработки.

В «региональном» разрезе новая система экспортного контроля стала более жесткой, заменив существовавший ранее порядок получения экспортных лицензий на поставку любых товаров только в страны, входящие в «черный список» (Ирак, Иран, Ливия, КНДР и ряд других), порядком при котором тотальный контроль не применяется только в отношении поставок в 25 т. н. «белых» стран (Россия в их число не входит).

В «тематическом» разрезе новые руководящие указания МЭТП также стали более жесткими. Они предусматривают осуществление всеобъемлющего контроля за экспортом любых товаров в любую страну (включая Россию) и возлагают на японских экспортеров всю ответственность за сбор информации о конечных потребителях экспортируемой из Японии продукции, особенно в части выявления их возможной прямой или косвенной вовлеченности в производство оружия массового поражения и другой продукции военного назначения. В случае выявления таких фактов или даже при возникновении каких-либо подозрений в отношении зарубежного покупателя, новые правила требуют от национальных экспортеров обращаться в МЭТП за специальной экспортной лицензией.

Лействовавшие ранее «смягченные» (spectrum) характеристики ряда высокотехнологических товаров, в частности суперЭВМ, высокопроизводительных микропроцессоров и соответствующих программных средств, которые позволяли осуществлять их поставки без экспортных лицензий, в рамках новой системы отменены.

Контроль импорта

Защита внутреннего рынка. Подавляющее большинство товаров, импортируемых в Японию, не подлежит ни квотированию, ни другим количественным ограничениям. Но поскольку ввоз товаров оказывает и прямое и косвенное влияние на состояние экономики страны, Япония на законодательном уровне предусматривает ряд мер по защите внутреннего рынка, предоставляющих ей возможность в той или иной степени контролировать и регулировать импорт. В отношении импорта ряда то-

варов существуют количественные ограничения (квоты), а для некоторых случаев установлен разрешительный порядок импорта. Конкретные перечни таких товаров устанавливаются МЭТП.

Система квот применяется и для обеспечения выполнения обязательств, вытекающих из международных многосторонних и двусторонних соглашений и конвенций. Система охватывает, в частности, растения и животных, импортируемых из стран, которые не являются участниками Вашингтонской конвенции 1973г., а также международных соглашений, направленных на ограничение промысла китов и защиту озонового слоя (ограничения на импорт фреонов).

В соответствии с резервированием своих прав на ограничение импорта в рамках ОЭСР Япония квотирует импорт ряда сельхозпродуктов, некоторых видов продукции рыболовства, кожи и изделий из кожи.

На отдельные товары при их импорте из определенных стран и регионов необходимо предварительное одобрение МЭТП. Это китовая продукция из стран, не являющихся членами международного договора по китобойному промыслу; красная рыба и продукция из нее, поставляемая из Китая, Тайваня и Северной Кореи; рыба, выловленная за пределами японских территориальных вод иностранными судами и переданная в море на японские суда для ее ввоза в Японию; все товары из Ирака; пряжа и ткани из натурального шелка и некоторые другие.

Требование о получении предварительного подтверждения отраслевого министерства предусматривает подачу заявки на получение сертификата о подтверждении. Перечень товаров насчитывает 17 позиций и, в частности, включает в себя бобовые семена для выращивания овощей, шелковые коконы и пряжу, морскую капусту и др.

Требование о представлении специальной документации в момент таможенной очистки распространяется на квотируемые и лицензируемые товары (таможене необходимо предъявить соответствующие лицензии, срок действия которых ограничен, как правило, четырьмя месяцами с даты выдачи), а также на ряд специфических товаров. Так, например, для таможенной очистки семян опиума необходимо получить сертификат Бюро по контролю за наркотическими веществами, подтверждающий, что эти семена не могут прорасти и давать всходы. Для таможенной очистки растений и животных, охватываемых Вашингтонской конвенцией, требуется экспортное разрешение органа, обеспечивающего соблюдение этой конвенции. Под это требование подпадают шелковые ткани и одежда из шелка, импортируемые из определенных регионов и стран, некоторые виды птиц и их яйца и т.д. При импорте кофе и какао также необходимо представить специальные дополнительные документы, оговоренные соответствующими международными соглашениями.

К запрещенным к импорту товарам относятся: наркотики и средств для их употребления, психотропные вещества (специальное разрешение Министерства здравоохранения); фальшивые ценные бумаги и денежные знаки; книги, журналы, рисунки и гравюры, имеющие аморальное содержание; печатная продукция и прочие материалы, подрывающие общественный порядок и мораль; товары, наносящие ущерб интеллектуальной собственнос-

ти (нарушающих патентные и авторские права, права на дизайн и товарный знак/торговую марку; некоторые животные, растения и изделия из них, для которых существует угроза их уничтожения, если импорт осуществляется в коммерческих целях (запрет на ввоз которых устанавливается законами «О предотвращении инфекционных заболеваний домашнего скота» и «О карантине растений»),

В целях недопущения проникновения в страну контрафактных товаров начальники соответствующих таможен в соответствии со ст. 21(2) Закона от 1910г. №54 (посл. изм. 04.12.02. №126) «О таможенных тарифах» обязаны конфисковывать и уничтожать импортируемые товары, наносящие ущерб интеллектуальной собственности (нарушающие патентные и авторские права, права на дизайн и товарный знак/торговую марку).

Ввоз холодного и огнестрельного оружия возможен только по специальному разрешению, выдаваемому Комиссией по общественной безопасности. В соответствии с существующим законодательством частным лицам под угрозой уголовного преследования запрещено владеть оружием (кроме охотничьего и спортивного, на владение которыми необходимо получить специальное разрешение — сертификат).

Действие определенных норм и правил действующего законодательства также обеспечивают экономическую безопасность и защиту национальных интересов в сфере внешней торговли, поскольку затрудняют реальный доступ иностранных товаров на японский рынок. Так, технические и санитарные требования к товару, в т.ч., соответствие обязательным стандартам, в большинстве не переведены с японского на иностранные языки; запрещен ввоз в страну товаров, для упаковки которых использованы «ненадежные» материалы, четыре категории товаров в обязательном порядке должны иметь ярлыки: текстиль, электроприборы и электроаппараты, изделия из пластмассы, продукты питания и некоторые виды бытовых/потребительских товаров; согласно нормам санитарного или ветеринарного контроля продукция должна иметь качественные характеристики: экологическая чистота, уровень потребления энергии и возможность экологически чистой утилизации (для машинно-технических изделий); для продуктов питания и фармакологической продукции необходимо указание дозировки компонентов и т.д. В соответствии с Законом «Об измерениях» все импортируемые товары и отгрузочная документация должны указывать вес и результаты измерений в метрической системе мер и весов.

Не только на стадии проведения таможенной очистки, но и после ее завершения все импортные промышленные и продовольственные товары подпадают под действие тех же законодательных и нормативных правовых актов, имеющих силу на момент продажи, что и аналогичные товары, произведенные в Японии.

Наряду с мерами по защите внутреннего рынка, Япония принимает и некоторые специальные меры по защите некоторых отраслей своей экономики от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции. В основном эти меры касаются регулирования режима прямых иностранных инвестиций в Японию.

К мерам по обеспечению экономической безопасности и защите национальных интересов в сфе-

ре внешней торговли можно отнести и подписанное в Брюсселе 4 апр. 2001г. Соглашение между Японией и ЕС о взаимном признании результатов сертификации в части безопасности и надежности промышленных товаров – первого в истории Японии такого рода международно-правового документа. Действие Соглашения распространяется на товары четырех основных во взаимной торговле групп, а именно: фармацевтика, химтовары, телекоммуникационные устройства и электротехнические товары бытового назначения. Вступление данного Соглашения в силу с 1 янв. 2002г. (MRA – Mutual Recognition Agreement) позволило изготовителям этих товаров значительно сократить как расходы, связанные с проведением сертификационных процедур, так и время выполнения контрактов на их поставку.

Таможня

Регулирование внешнеэкономической деятельности. Японская система аналогична существующим в других развитых странах.

Нормативная правовая база регулирования ВЭД Японии базируется на Законе «О валютном обмене и внешней торговле» (от 01.12.1994г. №228). Закон до апр. 1997г. назывался Законом «О контроле над валютным обменом и внешней торговлей». Регулируют эту сферу деятельности законы «О таможенном тарифе», «Об экспортно-импортных сделках», «О страховании международной торговли», «Об экспортной инспекции», «О дизайне экспортных товаров».

Создана солидная, детализированная законодательная база, регулирующая и регламентирующая любое направление ВЭД. Основное содержание и конкретные положения этих актов постоянно претерпевают изменения в форме поправок, продиктованных как изменением ситуации или политических целей, так и необходимостью обеспечить выполнение страной принятых на себя международных обязательств. В соответствии с традиционной японской юридической практикой принятые законы и подзаконные акты не отменяются до тех пор, пока цели, для достижения которых они были изданы, остаются в силе.

В сфере тарифного регулирования ВЭД основными законодательными актами, регулирующими таможенную политику страны и организацию таможенного дела являются законы в редакции 1998г.

Закон «О таможне» регулирует общие административные и процедурные таможенные вопросы. Закон «О таможенных тарифах», приложениями к которому являются «Сборник таможенных тарифов» и «Краткий справочник по ставкам таможенных сборов», в своих главных положениях устанавливает процедуры применения таможенных тарифов и определяет стоимости товара, на базе которой определяется размер пошлины, а также решает вопросы снижения ставок таможенных пошлин, освобождения от их уплаты и возврата уже оплаченных таможенных пошлин, устанавливает процедуры применения антидемпинговых и других специфических таможенных тарифов, определяет товары, запрещенные к ввозу, а также состав и функции Совета по таможенным тарифам.

Закон «О временных мерах в области применения таможенных тарифов» устанавливает исключения из Закона «О таможенных тарифах» в отношении таможенных тарифов, снижения ставок та-

моженных пошлин, освобождения от их уплаты и возврата оплаченных таможенных пошлин, связанных с краткосрочными изменениями состояния промышленности и экономики.

Подавляющее большинство товаров, импортируемых в Японию, не подлежит ни квотированию, ни другим количественным ограничениям. Но поскольку ввоз товаров оказывает и прямое и косвенное влияние на состояние экономики страны, Япония на законодательном уровне предусматривает ряд мер, предоставляющих ей возможность в той или иной степени контролировать и регулировать импорт. В отношении импорта ряда товаров существуют количественные ограничения (квоты), а для некоторых случаев установлен разрешительный порядок импорта.

АТЭС и ВТО

Япония входит практически во все ведущие международные экономические и финансовые организации (включая региональные), в т.ч. Всемирную торговую организацию (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ), Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирный банк (ВБ), Форум Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Тихоокеанский экономический совет (ТЭС), Совет тихоокеанского экономического сотрудничества (СТЭС) и другие.

В 2002г., как и в предыдущий период, особую активность Япония проявляла в таких организациях, как АТЭС и ВТО, которые имеют большое значение с точки зрения создания благоприятных условий для ее внешнеэкономической деятельности. Стратегической целью Японии в обеих организациях является всесторонняя либерализация торговли и инвестиций, что отвечает ее долгосрочным экономическим интересам.

При этом Япония стремится координировать свою политику как в АТЭС, так и ВТО. С одной стороны, она рассматривает АТЭС как важный инструмент содействия развитию многосторонней торговли в рамках ВТО, а с другой – в качестве эффективного проводника в АТР соглашений о многосторонней торговле, принятых в рамках ВТО. Япония последовательно выступает за то, чтобы Форум АТЭС внес существенный вклад в успешное завершение нового раунда многосторонних переговоров в рамках ВТО в намеченные сроки (до 2005г.).

В 2002г. Япония участвовала практически во всех международных встречах, проводимых в рамках АТЭС (совещания старших должностных лиц, различные министерские встречи и т.п.).

На 1 министерской встрече АТЭС по морским и океанским ресурсам, состоявшейся в апр. 2002г. в Сеуле, Япония выступала за усиление мер против беспорядочного ведения рыбного промысла в АТР; расширение рамок существующего сотрудничества, а также усиление контроля за использованием водных ресурсов.

На 3 министерской встрече АТЭС по транспорту, проходившей в Перу в мае 2002г., Япония активно поддержала международные меры по усилению безопасности на транспорте. В то же время Япония выступала за то, чтобы обеспечение безопасности на транспорте (например, досмотр судов) не препятствовало эффективной коммерческой деятельности.

В 2002г. особенно много мероприятий по линии АТЭС с участием Японии было проведено в Мексике. В частности, на 1-ом совещании АТЭС на уровне старших должностных лиц (СДЛ), состоявшемся в конце фев., было одобрено японское предложение о программе углубления знаний в области политики конкуренции, а также о создании сети центров услуг в области прав интеллектуальной собственности.

На министерской встрече АТЭС по торговле, состоявшейся в мае, положительным результатом для Японии явилось то, что были поддержаны ее предложения о принятии «Плана действий по облегчению торговли в рамках АТЭС».

На состоявшейся в июле 5 министерской встрече АТЭС по энергетике Япония настаивала на необходимости средне- и долгосрочных мер по диверсификации источников энергии, а также на разработке технологий, нацеленных на создание новых видов топлива. Она также получила согласие участников на дальнейшую проработку предложенной ею «Инициативы по энергетической грамотности».

На 3 встрече СДЛ в рамках АТЭС, состоявшейся с 20 по 21 авг., Япония предложила так называемый «Стратегический план повышения дееспособности» (capacity building) для развивающихся экономик, который подразумевает передачу им различного опыта с целью повышения уровня их развития в самых различных областях. Приоритетные направления указанного плана подразумевают проведение структурной реформы финансовой системы, внедрение передовых информационных технологий, стимулирование биотехнологических разработок. Японская сторона также настаивала на важности реализации пакета мер (усиление системы многосторонней торговли, ЗСТ, проведение структурных реформ, облегчение торговли в рамках АТЭС) для достижения целей Богорской декларации. Япония также провела презентацию структурных реформ своей экономики.

На 14 заседании министров иностранных дел, экономики и торговли стран-участниц АТЭС, состоявшемся с 23 по 24 окт., предложенный Японией план capacity building нашел свое дальнейшее развитие. Для Японии было важно, чтобы вопрос об отмене субсидирования экспорта сельскохозяйственной продукции, который пытались поднять США, не обсуждался. В этой связи было решено не выделять отдельный вопрос из контекста переговорного процесса в рамках ВТО. Был принят японский «План действий по облегчению торговли», а также высоко оценена деятельность Японии в рамках ЭКОТЭКа.

На 10 встрече глав государств и правительств стран-участниц АТЭС, состоявшейся 26-27 окт., премьер-министр Дз.Коидзуми высказался за продвижение международного сотрудничества по вопросу обеспечения безопасности в регионе с учетом ситуации вокруг Северной Кореи. Японская сторона поддержала предложение США о разработке пакета мер против терроризма. Достаточно значимым для Японии явилось то, что было учтено ее мнение по поводу того, что дополнительные меры по обеспечению безопасности контейнерных перевозок не должны приводить к коммерческим убыткам. Япония продемонстрировала готовность вносить активный вклад в дело продвижения в

рамках АТЭС «Инициативы об энергетической безопасности».

Важным вопросом в 2002г. как для Японии, так и для США было выдвижение требований к Китаю о признании им авторских прав на аудио- и видеопродукцию, которые по закону принадлежат японским и американским компаниям, в целях прекращения ее несанкционированного тиражирования. При этом подчеркивалось, что, поскольку Китай вступил в ВТО, он должен уважать права на интеллектуальную собственность. В этой связи Япония предложила создать сеть центров по оказанию услуг в области интеллектуальной собственности в АТР и даже вынесла это предложение на саммит АТЭС. Однако Китай заблокировал его принятие, мотивировав это тем, что у него нет достаточных средств на организацию подобных центров.

Считая недостаточными масштабы и темпы либерализации международной торговли в рамках ВТО и АТЭС, Токио взял четко ориентированный курс на создание в АТР двусторонних и многосторонних зон свободной торговли (ЗСТ).

В янв. 2002г. Япония подписала с Сингапуром соглашение об экономическом сотрудничестве, включающее в свою очередь соглашение о свободной торговле, которое практически отменяет торговые пошлины между двумя государствами. 94% импортируемых из Сингапура в Японию товаров теперь не облагаются импортными пошлинами. Пошлины сохранились только на часть сельскохозяйственной продукции. На экспортные товары из Японии в Сингапур пошлины так же отменены.

В конце окт. 2002г. во время визита премьер-министра Дз.Коидзуми в Мексику было принято совместное заявление о начале двусторонних официальных переговоров о заключении соглашения о зонах свободной торговли (СЗСТ), которые должны закончиться заключением соглашения осенью 2003г. Мексика является для Японии плацдармом для поставки на рынок Северной Америки продукции своей обрабатывающей промышленности. В середине нояб. 2002г. в Токио был проведен 1 раунд переговоров, а в фев. 2003г. — 2 раунд.

Япония планирует также заключить СЗСТ с Республикой Корея (РК). В частности, Япония хочет ликвидировать таможенные барьеры с РК, либерализовать торговлю и инвестиции, расширить экономическое сотрудничество в области услуг и интеллектуальной собственности.

Со стороны РК высказываются опасения относительно увеличения дефицита во внешней торговле с Японией в случае заключения СЗСТ. Тем не менее, обе стороны сходятся во мнении по поводу того, что необходимо заключить в ближайшие сроки всеобъемлющее СЗСТ, которое будет подразумевать либерализацию товаров, услуг и инвестиций.

Премьер-министр Дз.Коидзуми во время своего турне по странам ЮВА в янв. 2002г. отметил необходимость укрепления отношений между Японией и АСЕАН, в т.ч. экономического сотрудничества. Считается, что подобное стремление Японии продиктовано «феноменом стремительно развивающегося Китая». Япония также приступила к переговорам о заключении СЗСТ с АСЕАН, что подразумевает сдерживание влияния Китая в Юго-Восточной Азии.