

**www.polpred.com**

Совет по внешней политике Комитета Госдумы по международным делам  
с участием МИД РФ, журнала «Коринф» Минэкономразвития РФ

# **ДЕЛОВОЙ УРУГВАЙ**

ЭКОНОМИКА И СВЯЗИ С РОССИЕЙ В 1999-2001гг.

Редакция выражает благодарность представителям  
российских и иностранных ведомств и компаний  
за помощь в сборе и подготовке информации

Автор проекта ПОЛПРЕД, гл. редактор д.и.н. Г. Вачнадзе.

Над справочником работали: И. Ермаченков, Н. Кац, А. Комаров,

**И. Кравченко**, М. Кулабухова, А. Купцов, К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева

Агентство "Бизнес-Пресс", 117049 Москва, Бол. Якиманка 35, стр. 1,  
т/ф 238-6458, 238-9587, 238-2798, E-mail: b-press@rambler.ru, www.polpred.com

Отпечатано в ПИК ВИНТИ, 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403

ЛР № 065260 от 02.07.97

©Г.Н. Вачнадзе, 2002

ISBN 5-900034-25-5

## СОКРАЩЕНИЯ

АО-акционерное общество; АПК-аграрно-промышленный комплекс; АТР-Азиатско-тихоокеанский регион; АТЭС-Азиатско-тихоокеанское экономическое сообщество; АЭС-атомная электростанция; ВБ-Всемирный банк; ВВП-валовой внутренний продукт; ВВС-военно-воздушные силы; ВМС-военно-морские силы; ВВП-валовой национальный продукт; ВОЗ-Всемирная организация здравоохранения; ВОИС-Всемирная организация интеллектуальной собственности; ВПК-военно-промышленный комплекс; ВС-вооруженные силы; ВТО-Всемирная торговая организация; ВТС-военно-техническое сотрудничество; ВЭД-внешнеэкономическая деятельность; ГАЗ-Горьковский автозавод; ГСМ-горюче-смазочные материалы; ГСП-генеральная система преференций; ГТК-государственный таможенный комитет РФ; ГЭС-гидроэлектростанция; ЕБРР-Европейский банк реконструкции и развития; ЕИБ-Европейский инвестиционный банк; ЕС-Европейский Союз; ЗРК-зенитно-ракетный комплекс; ИС-интеллектуальная собственность; ИТ-информационные технологии; КБ-конструкторское бюро; ЛЭП-линия электропередач; МБРР-Международный банк реконструкции и развития; МВД-министерство внутренних дел; МВФ-Международный валютный фонд; МИД-министерство иностранных дел; НДС-налог на добавочную стоимость; НИИ-научно-исследовательский институт; НИОКР-научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; НПЗ-нефтеперерабатывающий завод; НТП-научно-технический прогресс; ОЭСР-Организация экономического сотрудничества и развития; ПВО-противовоздушная оборона; ПИИ-прямые иностранные инвестиции; ПМЖ-постоянное место жительства; ПО-программное обеспечение; ПРО-противоракетная оборона; РАН-Российская академия наук; РКА-Российское космическое агентство; РНБ-режим наибольшего благоприятствования; РФ-Российская Федерация; СБ ООН-Совет безопасности Организации объединенных наций; СКВ-свободно конвертируемая валюта; СМИ-средства массовой информации; СНГ-Содружество независимых государств; СП-совместное предприятие; СЭЗ-свободная экономическая зона; ТНК-транснациональная корпорация; ТПП-торгово-промышленная палата; ТРАСЕКА-транспортные пути в рамках коридора Европа-Кавказ-Азия; ТРИПС-Соглашение о торговых аспектах защиты прав интеллектуальной собственности в рамках ВТО; ТЭК-топливно-энергетический комплекс; ТЭО-техико-экономическое обоснование; ТЭС-тепловая электростанция; ФПГ-финансово-промышленные группы; ФПК-финансово-промышленная корпорация; ЦБ-центральный банк; ЦБК-целлюлозно-бумажный комбинат; ЦВЕ-Центральная и Восточная Европа; ЮНЕСКО-Организация объединенных наций по образованию, науке и культуре; ЮНКТАД-Комитет ООН по торговле и развитию.

авт.-автономный; адм.-административный; ам.-американский; англ.-английский; афр.-африканский; б/д-баррелей нефти в день; бар.-баррель; брит.-британский; ведомств.-ведомственный; вост.-восточный; г.-год; г.г.-города; га-гектар; гг.-года; ген.-генеральный; гос.-государственный; гражд.-гражданский; гум.-гуманитарный; дем.-демократический; дип.-дипломатический; долл.-доллар США; доп.-дополнительный; дор.-дорожный; ж/д-железнодорожный; жил.-жилищный; законодат.-законодательный; зам.-заместитель; зап.-западный; значит.-значительный; инвест.-инвестиционный; иностр.-иностраный; информ.-информационный; исполнит.-исполнительный; исследоват.-исследовательский; инд.-индийский; итал.-итальянский; кап.-капитальный; кг.-килограмм; км.-километр; м.-метр; макс.-максимальный; мвт.-мегаватт; мед.-медицинский; межд.-международный; метпром-металлургическая промышленность; мин.-минеральный; миним.-минимальный; налоговый-налог.; нац.-национальный; нем.-немецкий; образоват.-образовательный; обязат.-обязательный; орг.-организационный; относит.-относительный; отрицат.-отрицательный; офиц.-официальный; погран.-пограничный; показат.-показательный; полит.-политический; положит.-положительный; правит.-правительственный; пред.-председатель; предпринимат.-предпринимательский; привлекает.-привлекательный; прир.-природный; провинц.-провинциальный; произ.-производственный; пром.-промышленный; проф.-профессиональный; растит.-растительный; рос.-российский; самостоят.-самостоятельный; с/х-сельскохозяйственный; сев.-северный; собств.-собственный; соотв.-соответствующий; соц.-социальный; спец.-специальный; строит.-строительный; т.-тонна; тамож.-таможенный; твт.-тетраватт; тер.-территориальный; тех.-технический; торг.-торговый; традиц.-традиционный; фарм.-фармацевтический; фед.-федеральный; физ.-физический; фин.-финансовый; ф.г.-финансовый год; франц.-французский; х/б-хлопчато-бумажный; хим.-химический; хоз.-хозяйственный; центр.-центральный; эконом.-экономический; юж.-южный; юр.-юридический; янв., фев., апр., авг., сент., окт., нояб., дек.-месяцы года.

## Содержание

<b>Политика</b> .....	<b>5</b>	<b>Миграция</b> .....	<b>43</b>
<b>Макроэкономика-2000</b> .....	<b>5</b>	Уругвайское удостоверение личности.....	43
Госбюджет .....	6	Безвизовый въезд в США .....	44
Платежный баланс .....	7	Госсекретариат иностр. дел .....	44
Внешний долг .....	8	<b>Меркосур</b> .....	<b>44</b>
<b>Макроэкономика-1999</b> .....	<b>9</b>	О проблемах Меркосур .....	46
<b>Финансы-2000</b> .....	<b>10</b>	<b>ЛАИ</b> .....	<b>47</b>
<b>Финансы-1999</b> .....	<b>12</b>	Об уругвайско-ам. отношениях.....	47
Госбюджет.....	13	<b>ВЭД-2000</b> .....	<b>48</b>
Платежный баланс .....	14	Экспортно-импортное регулирование.....	48
<b>Банки-2000</b> .....	<b>15</b>	Импорт.....	49
Кредитно-банковская система .....	15	Экспорт .....	49
Фондовая и электронная биржи.....	17	Место У. на межд. и фин. рынках .....	49
<b>Банки-1999</b> .....	<b>18</b>	<b>Экспорт</b> .....	<b>51</b>
Кредитно-банковская система .....	18	География внешней торговли.....	51
Виды банковских счетов .....	21	Импортозамещающее производство .....	53
Вклады в различные фонды.....	21	Защита У. нац. интересов в сфере ВЭД.....	53
Чековые книжки.....	21	<b>ВЭД-1999</b> .....	<b>54</b>
Процедура открытия банковского счета.....	21	Экспортно-импортное регулирование.....	54
Банкоматы .....	22	Импорт.....	54
Аренда сейфа в банке .....	22	Экспорт .....	55
Центральный банк .....	23	Законодательство по иноинвестициям .....	55
<b>Спецслужбы</b> .....	<b>24</b>	Меры по обеспечению эконом. безопасности.....	56
К вопросу о правах человека .....	24	<b>Внешторг</b> .....	<b>57</b>
<b>Хозяйственность</b> .....	<b>25</b>	Методы внедрения на уругвайский рынок .....	60
<b>Промышленность-2000</b> .....	<b>26</b>	Гос. поддержка экспортеров.....	61
Объем пром. производства .....	26	Импортозамещающие производства.....	61
<b>Промышленность-1999</b> .....	<b>28</b>	Направления внешнеторговой политики .....	62
Экономическое развитие в 1999г.....	28	<b>Инвестиции-2000</b> .....	<b>63</b>
<b>Агропром-2000</b> .....	<b>30</b>	Состояние инвест. рынка.....	63
<b>Агропром-1999</b> .....	<b>33</b>	Законодательство .....	64
<b>Строительство-2000</b> .....	<b>34</b>	<b>Инвестиции-1999</b> .....	<b>65</b>
<b>Строительство-1999</b> .....	<b>34</b>	<b>Военторг</b> .....	<b>66</b>
<b>Транспорт-2000</b> .....	<b>35</b>	<b>Связи с Россией-2000</b> .....	<b>68</b>
<b>Транспорт-1999</b> .....	<b>36</b>	Торг.-полит. отношения Уругвая с Россией.....	68
Приватизация межд. аэропорта Монтевидео .....	38	Состояние товарных рынков Уругвая.....	70
Идентификация транспортных средств.....	38	<b>Связи с Россией-1999</b> .....	<b>72</b>
<b>Энергетика-2000</b> .....	<b>39</b>	<b>Обзор прессы</b> .....	<b>74</b>
<b>Энергетика-1999</b> .....	<b>41</b>	Внутриполит. ситуация .....	74
<b>Телеком</b> .....	<b>41</b>	Вооруженные силы .....	76
АНТЕЛЬ.....	41	Внешний долг .....	77
<b>Информатика</b> .....	<b>42</b>	Двусторонние связи .....	80
<b>Экология</b> .....	<b>42</b>	Рос.-Уругвайская ТП .....	80
		Маленькое государство .....	80
		<b>Представительства</b> .....	<b>82</b>
		<b>Статистика</b> .....	<b>82</b>

## УРУГВАЙ

### Политика

В 2000г. в Уругвае завершился процесс смены высшего гос. руководства и обновления контрольно-адм. структур. В результате общенац. выборов в 1999г. у власти осталась партия «Колорадо», которая в коалиции с др. партией «Бланко» смогла сформировать двухпартийное правительство, сохранив при этом контрольный пакет и ключевые посты. Новое правительство президента Х.Батлье продолжило курс предыдущей администрации Х.Сангинетти на сохранение макроэконом. стабильности, однако основной упор сделало на сокращение бюджетных расходов и структурных преобразований госаппарата, имея в виду ухудшение общих эконом. показателей страны за последние 2г. Первые шаги нынешнего уругвайского руководства показали, что оно переходит от былой конфронтации с оппозицией к выработке совместных решений в интересах всего общества. Этому в немалой степени способствовал личный фактор нового президента страны, которому легко удается находить общий язык практически со всеми слоями общества, включая оппозицию.

Впервые выстраиваются кардинально новые отношения между властями и руководством левого движения. Х.Батлье ввел в практику регулярные встречи с лидером оппозиционного блока «Прогрессивная встреча – Широкий фронт» Т.Васкесом, договорился с ним о создании института спец. представителей с целью координации и согласования действий, в т.ч. в законотворческой сфере.

Коалиция партии «Колорадо» с партией «Бланко» обеспечила правительству в 2000г. большинство при голосовании в парламенте страны пакета «экстренных законодат. мер» (снижение налогового бремени на сельское хозяйство, укрепление обществ. безопасности, расширение участия частного капитала в функционировании госпредприятий, создании новых министерств), а также принятии нового пятилетнего госбюджета. В разряд приоритетов гос. политики были выдвинуты задачи: технологического прорыва страны за счет более полного использования ее научного и интеллектуального потенциала; борьба с коррупцией и контрабандой. Выполняя предвыборные обещания, президент Батлье включил также в повестку дня своего правительства такие актуальные, но никогда ранее не обсуждавшиеся темы, как проблема «исчезнувших» в период военного режима и поиск путей окончательного умиротворения в уругвайском обществе, что встретило поддержку большинства уругвайцев, в т.ч. левых сил.

Главным полит. событием 2000г. стали муниципальные выборы, которые вновь подтвердили влияние блока левых сил «Прогрессивная встреча – Широкий фронт» и его реальные шансы на победу на общенац. выборах в 2004г. Относительное парламентское большинство (12 из 30 сенаторов и 40 из 99 депутатов) позволили левым силам контролировать законотворческий процесс, а также назначение руководителей судебной, избирательной систем и Счетной палаты.

Профсоюзное движение страны полностью находится под влиянием блока «Прогрессивная встреча – Широкий фронт» и используется им как

инструмент полит. давления на офиц. власти (организации всеобщих забастовок и проведение референдумов).

В правящей партии «Колорадо», действуют фактически две самост. фракции, возглавляемые действующим президентом Х.Батлье и бывшим президентом страны Х.Сангинетти – одним из основных кандидатов на предстоящих в 2004 президентских выборах.

Партия «Бланко» остается слабым звеном правящей коалиции, т.к., несмотря на заметное укрепление авторитета партийного руководителя Л.Лакалье – бывшего президента страны в 1990-95гг., партию ослабляет внутренняя борьба между лидерами фракций.

Все более активную роль в полит. жизни страны принимают религиозные и военные круги, что непосредственно связано с темой «исчезнувших» в период военной диктатуры. Если церковь проявляет заинтересованность в сотрудничестве и глава католиков в Уругвае Н.Катуньо дал согласие возглавить комиссию по данному вопросу, то военное руководство, в целом оставаясь лояльным, негативно оценивает перспективу обнародования деятельности ВС в период диктатуры.

### Макроэкономика-2000

В 2000г. Уругвай продолжал сталкиваться с серьезными проблемами, вызванными продолжавшимся спадом экономики, начавшимся еще в 1999г. Несмотря на некоторое улучшение в I кв. 2000г. и надежды нового правительства Уругвая во главе с президентом Х.Батлье на успешное выполнение бюджета 2000г. (по первоначальному прогнозу ВВП должен был увеличиться на 2,5% против результата 1999г.), кризис продолжает «испытывать на прочность» экономику Уругвая. Наибольшее влияние на эконом. состояние страны в 2000г. имели внешние факторы: «бразильский» фин. кризис, последствия которого продолжают оказывать влияние на курс нац. уругвайской валюты, конкурентоспособность экспортных товаров и товарооборот между двумя странами; неустойчивое эконом. и фин. положение Аргентины, одного из 2 основных внешнеторг. партнеров Уругвая; все усиливающееся беспокойство со стороны межд. фин. институтов эконом. положением Уругвая, которое требует пересмотра ранее запланированных показателей на год.

Застой в производстве немедленно отразится на росте дефицита госбюджета, уровня безработицы, сокращении поступлений налогов в бюджет страны и увеличении внешнего долга Уругвая. В 4 кв. 2000г. страну постигла еще одна неприятность – появление ящура среди скота в департаменте Артигас и связанное с этим объявление эмбарго на экспорт уругвайского мяса. Продолжающийся эконом. спад в стране повлек за собой увеличение преступности, поляризацию общества за счет разорения среднего класса, а также иммиграцию населения.

Соц. показатели жизни уругвайцев продолжают оставаться традиционно высокими. Средняя продолжительность жизни составляет 74г., уровень грамотности населения – 96,5%, при этом более 85% детей в возрасте 2-4г. охвачены дошкольным обучением, детская смертность – 15 на 1000 новорожденных, 65% жителей страны являются собственниками недвижимости. Однако в принятом

госбюджете на 2000-2004гг. уже проявились первые признаки наступления на соц. нужды населения страны, т.к. они значительно сокращены. Стоимость ежемесячной потребительской корзины в 2000г. составила 1323 долл. (15,4 миним. зарплаты).

ВВП Уругвая в 2000г. сократился на 1,3% против 2,8% в 1999г. и составил 20,042 млрд.долл. При этом доля ВВП на 1 жителя страны снизилась в Уругвае в 2000г. до 6006 долл. против 6312 долл. США в 1999г.

Наиболее динамичными секторами экономики страны в 2000г. стали: энергетика, рыболовство, транспорт и связь, фин. сектор, валовой продукт которых вырос на 5,9%, 5,3%, 2,4% и 2,3% соответственно по сравнению с 1999г. В то же время ведущие сектора экономики Уругвая продолжали находиться в кризисном состоянии: промышленность снизила свое производство на 2,4%, сельское хозяйство на 2,7%, строительство до 8,9% и торговля и сервис на 5,5% по сравнению с 1999г.

Уровень безработицы вырос до 13,6% от ЭАН Уругвая против 11,3% в 1999г. Такого уровня безработицы не было в стране с 1983г. Фактически в 2000г. в Уругвае не работало 170 тыс.чел.

Впервые за последние 9 лет темп роста потреб. цен в Уругвае увеличился и составил 5,05% по сравнению с 4,17% в 1999г. Ожидания правительства Уругвая относительно достижения годовой инфляции в 4% и менее процентов не оправдались из-за повышения цен на нефть, что вынудило правительство страны повысить в течение года тарифы на бензин и ГСМ.

Контроль, проводимый уругвайским правительством, за темпом девальвации уругвайского песо, привел к фактическому сохранению девальвации на уровне пред. г., которая составила 7,43% по сравнению с 1999г. 7,5%.

Уменьшение сборов налоговых платежей, связанных с ухудшением эконом. активности в стране, ростом расходов по платежам за проценты по долговым обязательствам и ухудшению деятельности гос. предприятий определили небольшое увеличение дефицита госбюджета страны в 2000г., который составил 811 млн.долл. против 832 млн.долл. в 1999г.

Финансирование дефицита гос. счетов осуществлялось, как и в 1999г., за счет внутр. и внешних заимствований. В 2000г. обязательства гос. сектора по размещению на внешнем рынке уругвайских ценных бумаг в иностр. валюте выросли на 571,1 млн.долл. Внешние заимствования привели к увеличению на 8,8% темпов роста гос. долга, который увеличился в 2000г. до 6,4 млрд.долл. (31,5% ВВП) против 5,895 млрд.долл. в 1999г. В то же время темпы роста внешнего долга Уругвая (брутто) увеличились на 9,6% и составили 14,6 млрд.долл. против 13,3 млрд.долл. в 1999г.

Состояние внешних расчетов в 2000г. продолжало вызывать в 2000г. серьезное беспокойство со стороны уругвайского правительства. Более медленный рост экспортных поступлений (на 2,6%) по сравнению с импортными закупками (на 3,7%) привел к увеличению отрицат. сальдо торг. баланса Уругвая, который увеличился на 6,4% и составил 981,2 млн.долл. по сравнению с 922,4 млн.долл. в ценах ФОБ в 1999г. При этом экспорт Уругвая увеличился на 3,2% и составил 5,772 млн.долл. против 5,396, млн.долл. в 1999г.

Впервые за последние 5 лет, по данным Института статистики, Уругвая снизилась на 1,3% реальная зарплата уругвайцев, причем падение реальных доходов населения на фоне роста безработицы в стране явилось главной причиной ухудшения положения в соц. сфере.

Правительство на 2001г. предусматривало: рост ВВП на 2%; увеличение экспорта на 7%; рост налоговых платежей на 3,5%; дефицит госбюджета 2,6% ВВП (540 млн.долл.); рост гос. инвестиций на 5%; уровень инфляции между 3,5% и 5,5%; сокращение валютных резервов на 60 млн.долл.; увеличение на 3% зарплаты, за исключением нац. Администрации по образованию и Университета г. Монтевидео, где предусматривается рост на 6% и между 12%-15% соответственно.

*Госбюджет.* Уменьшение сборов налоговых платежей, связанное с ухудшением эконом. активности, рост расходов по платежам за проценты по долговым обязательствам определили небольшое увеличение дефицита госбюджета в 2000г. в Уругвае, который составил 4,05% ВВП по сравнению с пред.г. и превысил все персональные прогнозы правительства страны. Правительству Уругвая не удалось второй год подряд выполнить амбициозную задачу снизить дефицит госбюджета страны до 1,8% от ВВП. В начале 2000г. этот прогноз составил 2% ВВП, после I кв. 2,8% ВВП, в конце нояб. правительство изменило его еще раз, повысив до 3,7% ВВП, который также оказался перевыполненным. Согласно окончательным данным ЦБ Уругвая дефицит госбюджета составил 811,0 млн.долл., что на 20,0 млн.долл. меньше, чем в 1999г. (832,0 млн.долл.). В связи с тем, что эконом. спад продолжился и в 2000г. (соответственно отразившись на уменьшении ВВП страны), то в процентном отношении к ВВП (4,05%) дефицит госбюджета немного вырос по отношению к пред.г. (4% ВВП). Это самый высокий уровень дефицита госбюджета с 1989г. (5,3% ВВП).

Дефицит госбюджета Уругвая за 1995-2000гг., в млн.долл.

Сектора	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Центр. правительство	372	321	289	252	809	721
Гос. предприятия	192	131	65	121	56	22
Др. госучреждения	5	9	31	28	37	36
Центр. Банк	108	106	101	90	41	76
Всего дефицит	283	287	293	195	832	811
Дефицит гос. бюджета ВВП	1,5%	1,4%	1,4%	0,9%	4%	4,05%

Главным компонентом дефицита является разница между доходами центр. правительства в 721 млн.долл. против 809 млн.долл. в 1999г., а также отрицат. баланс бюджетов ЦБ Уругвая и др. гос. предприятий (включая правительства департаментов страны) на 36 млн.долл. и 76 млн.долл. соответственно. Одновременно в 2000г. снизилось положит. сальдо балансов уругвайских гос. предприятий с 121 млн.долл. до 56 млн.долл.

Таким образом, несмотря на снижение (на 88 млн.долл.) дефицита бюджета, центр. правительства, др. организации, составляющие госбюджет страны, ухудшили свои результаты по сравнению с 1999г., что не дало возможности более значит. его снижения. Кроме того, на увеличение отрицат. баланса госбюджета в 2000г. в значит. степени повлияла стоимость гос. реформы, которая составила 221 млн.долл. Без этой суммы дефицит

госбюджета Уругвая в 2000г. снижается на 590 млн.долл. или 2,9% от ВВП страны.

В 2000г. доходы центр. правительства Уругвая уменьшились на 4,6% по сравнению с 1999г. и составили 4,079 млрд.долл.

Статьи	Темп роста в (%)				
	2000г. в млн. долл.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
1	2	3	4	5	6
Доходы: в т.ч.	4,079	10,2	7,1	-4,9	-4,6
- внутр. основные налоги	2,880	9,6	-	-	-3,6
- прочие налоги	1,036	15,0	-	-	-16,2
- налоги от внешней торговли	163	11,7	-	-	-5,5
Расходы: в т.ч.	4,784	8,3	4,8	7,3	-5,7
- зарплата	1,027	3,1	3,2	-0,9	-3,0
- соц. обеспечение	2,057	9,9	4,2	8,5	0,3
- прочие	679	5,3	8,2	14,3	-19,7
- трансферты	238	14,2	-12,8	0,6	4,2
- платежи по обеспечению внешнего долга	410	15,7	-1,9	27,6	13,8
- инвестиции	374	12,8	23,7	2,2	-29,8
Результат	-721				

Источник: «Бускеда» 15.04.2001г.

Ухудшение состояния доходной части бюджета связано с уменьшением поступлений как основных внутренних налогов (на 3,6%), так и внешних налогов (на 5,5%). Снижению налогов также способствовало повышению цен на товары и услуги, с которых не берется НДС (на 16,2%). Кроме того, на состояние доходной части бюджета повлияли принятые правительством страны меры по поддержке нац. производителей, в числе которых было уменьшение налогов или перенос части из них на более поздние сроки.

Одновременно, на 5,7% по сравнению с предг. снизились расходы Центр. правительства, которые составили 4,784 млрд.долл. При этом существенно уменьшились: объем гос. капвложений в экономику Уругвая (на 29,8%); расходы по зарплате (на 3%); объем расходов по статье «прочие» (на 19,7%).

В то же время выросли расходы по соц. обеспечению (0,3%) вследствие увеличения числа потерявших работу и выплаты им пособий по безработице, а также платежи по обслуживанию внешнего долга (на 13,8%).

Финансирование дефицита гос. счетов осуществлялось за счет внутренних источников, а также за счет внешних заимствований, эмиссии гос. ценных бумаг и частичной продажи избытка золотовалютных резервов ЦБ Уругвая, что предусматривалось в программе, согласованной с МВФ. Использование вышеуказанных источников покрытия бюджетного дефицита позволило не прибегать к делевой эмиссии уругвайского песо.

**Платежный баланс. Золотовалютные резервы.** Несмотря на то, что уругвайское правительство в 2000г. значит. сократило расходы на свои нужды, а также капвложения в экономику страны, поступления в госбюджет сократились еще в большем объеме, что в свою очередь сказалось на увеличении объема отрицат. сальдо баланса текущих операций и внешнего долга Уругвая.

В то же время увеличение поступлений иностр. капитала, как в гос., так и в частном секторе, стало основной причиной увеличения положит. сальдо платежного баланса Уругвая: с 13,2 млн.долл. в 1999г. до 170,0 млн.долл. в 2000г.

Платежный баланс Уругвая (млн.долл.)

Статьи	I кв. 2000г.	II кв. 2000г.	III кв. 2000г.	IV кв. 2000г.	2000г.
баланса	70,5	165,9	245,0	277,7	618,1
1. Баланс тек. операций	70,5	165,9	245,0	277,7	618,1
А. Сальдо торг. баланса (ФОБ)	-273,8	-201,2	-162,6	-298,6	-981,2
- экспорт	586	588,1	633	573	2,295
- импорт	859,8	789,3	795,6	871,6	3,276,4
В. Сальдо баланса услуг	440,9	-1	-23,1	50,5	467,3
- поступления от туризма	319,4	13,7	-0,4	37,6	370,3
- фрахт	-2,1	-3,2	-3,2	3,5	-17,0
- прочие	123,6	-11,5	14,5	16,4	114,0
С. Перевод прибылей от капвложений	-125,6	24	-71,7	-42	-215,3
Д. Текущие переводы	29	12,4	12,4	12,4	66,2
2. Баланс движения капиталов	-126,3	484,3	210,9	305,8	874,6
А. Гос. сектор	-5,3	267	-27,1	194,6	429,2
Б. Частный сектор	-121	217,3	238	111,1	445,4
3. Ошибки и пропуски	138,4	-152,9	31,1	-103	-86,5
4. Сальдо платеж. баланса	826	165,6	-3	-75	17

Источник «Бускеда» 05.04.2001г.

В начале 90гг. Уругвай имел положит. сальдо текущих операций, которое в последние 10 лет, в связи с увеличением объемов потребления и инвестиций в стране, стало отрицат. Уругвай был вынужден увеличить эмиссию ценных бумаг как внутри страны, так и за рубежом, с целью получения валютных средств для уменьшения диспропорции между расходами и доходами госбюджета страны. Отрицат. сальдо текущих операций в 2000г. составило 618,1 долл. или 3% ВВП Уругвая против 26% ВВП в 1999г. (551,1 млн.долл.). В качестве основной причины отмечают увеличение отрицат. сальдо внешнеторг. оборота страны (с 868,3 млн.долл. в 1999г. до 981,2 млн.долл. в 2000г.). Это было определено более быстрыми темпами увеличения (на 4,5% по сравнению с 1999г.) импортных расходов, связанных с ростом мировых цен на нефть, потерей конкурентоспособности уругвайских товаров в результате девальвации бразильского реала, а также меньшими темпами экспортных поступлений (на 3,3%), вследствие появления в стране ящура, вызвавшего блокаду уругвайских с/х продуктов (мяса, молока) на мировых рынках в IV кв. 2000г.

Если отрицат. сальдо торг. баланса Уругвая продолжало увеличиваться (81,2 млн.долл.), то др. составляющие баланса текущих операций (сальдо баланса услуг, перевод прибылей от капвложений, текущие переводы) составили 370,3, (-215,3) и 86,2 млн.долл., что дало в целом положит. баланс в 818,2 млн.долл.

Основной причиной снижения положит. сальдо баланса услуг в 2000г. стало сокращение поступлений от туризма (в 2000г. сумма расходов туристов в Уругвае несколько снизилась и составила 651,8 млн.долл., в то время как сумма расходов уругвайских туристов за границей несколько выросла и составила 281,4 млн.долл.). Что касается расходов за услуги транспорта, то здесь сложилась более или менее ровная ситуация, т.к. стоимость предоставленных услуг по обслуживанию иностранцев в 2000г. составила 308,2 млн.долл., а стоимость услуг за обслуживание уругвайцев — 325,2 млн.долл. Таким образом, уменьшение положит. сальдо поступлений от интуризма было компенсировано сокращением дефицита расходов на транспорт. Одновременно увеличение расходов на пла-

тежи по погашению процентов обслуживания внешнего долга Уругвая, составившие по году негативный результат в 215,3 млн.долл., а также положительный баланс текущих переводов в 66,2 млн.долл., привели в целом к сокращению положительного баланса услуг до 318,2 млн.долл. против 384,9 млн.долл. в 1999г.

В то время, как в 2000г. в Уругвае продолжался процесс углубления отрицат. сальдо баланса текущего счета, второй компонент сальдо платежного баланса страны (баланс движения капиталов) увеличил свое положит. сальдо до 874,6 млн.долл. (в 1999г.) – 437,9 млн.долл. Что было более чем достаточно для финансирования дефицита баланса текущих операций. Положит. сальдо платежного баланса Уругвая при этом составило 170 млн.долл. Основным компонентом роста положит. баланса движения капиталов в 2000г. стал рост нетто-притока капиталов в гос. нефин. сектор, вследствие размещения ценных гос. бумаг за границей, а также капиталов, полученных частным фин. сектором.

Несмотря на серьезные проблемы в экономике Уругвая, в 2000г. межд. нетто-золотовалютные резервы Уругвая увеличились на 774,2 млн.долл. (на 14,1%) и составили 6,274 млрд.долл. против 5,5 млрд.долл. в 1999г.

Золотовалютные резервы Уругвая в млн.долл. на конец 2000г.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	Темп роста
Чистые резервы	2775,7	3135,1	3084,6	3196,8	3,6
- ЦВ	2065,8	2427,1	2447,8	2628	7,6
- БРОУ	709,9	708	641,8	568,8	-12,8

Чистые резервы частного сектора (вкл. частные банки и фин. предприятия) .....2227,2 ... 1656,4... 2415,6 ..3077,6..... 27,4  
Итого .....5002,9 ...4791,5 ...5500,2 ..6274,4 .....14,1  
Источник: El Pais, 16.04.2000г.

Таким образом, в 2000г. наблюдался рост всех составляющих межд. резервов Уругвая, за исключением Банка Вост. Республики Уругвай (БРОУ), которые сократились на 12,8% по сравнению с 1999г. и составили 568,8 млн.долл.

Нетто-межд. резервы ЦБ Уругвая за год выросли на 14,1% и составили 2,63 млрд.долл. против 2,44 млрд.долл. в 1999г.

Согласно данным ЦБ Уругвая, на конец нояб. 2000г. золотые резервы банка составляют 1 млн. унций золота общей стоимостью 310 млн.долл. или 11,7% всех золотовалютных резервов банка (2,6 млрд.долл.). Все резервы золота ЦБ находятся на депозите Лондонского банка под 1% годовых ставки возмещения. Всего ЦБ Уругвая продал в 2000г. золота на 603 млн.долл., что составило 22,3% золотовалютных резервов Уругвая.

Причинами увеличения золотовалютных запасов ЦБ являются: госдепозитов БРОУ и Ипотечного банка, размещенных в ЦБ, в связи с переводами гос. предприятий в бюджет центр. правительства (соответственно 111 млн.долл. и 97 млн.долл.), массовая закупка валюты (735 млн.долл.), вследствие эмиссии уругвайских гос. ценных бумаг в течение года.

Увеличение нетто-резервов частных банков (на 27,4%) в 2000г. до 3,08 млрд.долл. по сравнению с 2,4 млрд.долл. в 1999г. привело к увеличению их доли в формировании золотовалютных запасов Уругвая. Если в 1999г. на частные банки приходилось 44% всех резервов страны, то в 2000г. этот процент уже увеличился до 49,5%.

Увеличение нетто – резервов частных уругвайских банков произошло в 2000г. за счет увеличения депозитов (в большинстве своем вклады нерезидентов из Аргентины), которые за год увеличились на 93 млн.долл., в т.ч. в частных банках на 726 млн.долл.

**Внешний долг. Внешнее финансирование.** В 2000г. в Уругвае под влиянием экономического кризиса, снова возросли темпы роста внешнего долга (брутто) страны, который увеличился на 9,6% и составил 14,584 млрд.долл. против 13,307 млрд.долл. в 1999г.

Внешний долг Уругвая 1999-2000гг.

	млн.долл			уд.вес			темпы рос-		
	США	в%	та в%	США	в%	та в%	США	в%	та в%
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Гос. долг	5895	44,3	-2,4	6,415	44	8,8			
- брутто									
- фин. сектор	717	5,4	-17,3	656	4,5	-9,3			
- нефин. сектор	5178	38,9	0,3	5,759	39,5	7,8			
Частный долг									
- брутто	7412	55,7	-1,8	8,169	56	10,2			
- фин. (комбанк)	7000	52,6	-0,9	7,768	53,3	10,9			
- нефин. (кредиты поставщиков)	412	3,1	-1,7	401	2,7	-2,			
Внешний долг									
- брутто	13,307	100	-21,0	14,584	100	9			
Внешний долг									
- нетто	2,964		0,5	3,54		19,			
- гос. сектор	2,439		-0,9	2,886		18,			
- частный сектор	524		7,6	655		25,			

Источник: «Бускеда» 21.04.2001

Впервые за последние 10 лет внешний валютный долг Уругвая в 2000г. достиг самой высокой и критической на сегодня отметки в 65,7% ВВП страны. В 1999г. эта отметка составила 58,7%, а в 1998г. 50,3% ВВП.

Внешние заимствования привели к резкому увеличению (на 8,8%) темпов роста гос. долга, который увеличился в 2000г. до 6,415 млрд.долл. (31,5% ВВП) против 5,895 млрд.долл. в 1999г. Этот рост объясняется: размещением на внешнем рынке уругвайских ценных облигаций Bono Global 2010 на 300 млн.долл., Bono Global Euros на 198,7 млн.долл., Bonos En Pesos Chilenos на 142,46 млн.долл.; использованием части кредитов межд. фин. организаций, главным образом, МВФ (для стабилизации платежного баланса на 197 млн. долл.) и Межам. банка развития (МАБР) для финансирования работ в области инфраструктуры и проведения реформ соц. обеспечения на 850 млн.долл. и ВБ на 80,9 млн.долл.

Уругвайское правительство разместило на внутр. рынке казначейские билеты на 938,8 млн. долл., гос. облигации серии 46а на 29,6 млн.долл., серии 52а на 89,8 млн.долл., серии 2007 на 400 тыс.долл. и серии 2020 на 50,2 млн.долл.

На обязательства нефин. сектора приходится основная доля (89,7%) внешнего гос. долга. Таким образом, государство использует внешние заимствования на проведение структурных преобразований, реализацию крупных проектов в области инфраструктуры и промышленности по линии гос. предприятий, а также стабилизации платежного баланса и дефицита госбюджета страны.

Задолженность частного сектора увеличилась за 2000г. на 10,2% до 8,169 млрд.долл. против уменьшения на 1,8% до 7,412 млрд.долл. в 1999г.

Кроме размещения на внешних фин. рынках

долгосрочных гос. ценных бумаг, Уругвай активно использует в качестве внешнего финансирования кредиты МБРР и МАБР. Однако их выделению обычно предшествуют переговоры с МВФ.

С 1995г. Уругвай договаривается с МВФ о выделении кредита Stand-prescauto (в марте 2000г. на 22 месяца) для поддержки правит. программ в области экономики. Особенность указанного кредита заключается в том, что уругвайские власти резервируют за собой право использовать его только в случае необходимости, т.е. его исполнение не носит обязат. характер.

В марте 2000г. МВФ одобрил результаты выполнения ранее согласованной программы и выделение Уругваю кредита в 150 млн. СДР или 197 млн.долл. с возможностью его использования с апр. 2000г. по март 2001г. В качестве первого шага МВФ поставил задачу перед уругвайским правительством о сокращении госбюджета до 336,6 млн.долл. к 30 июня 2000г. Это означало сократить дефицит госбюджета до половины дефицита 1999г., равного 832 млн.долл.

Программа предусматривала также некоторое увеличение дефицита до 359,3 млн.долл. к 30 сент. 2000г. и к концу года до 337 млн.долл. Для 2001г. предусматривался дефицит в 261,4 млн.долл., учитывая, что уровень девальвации останется на уровне 2000г.

В связи с обострением эконом. кризиса, уругвайское правительство обратилось в МВФ с просьбой о пересмотре ранее согласованной программы.

Еще до смены президентов в I кв. 2000г. правительство Уругвая договорилось с руководством ВБ о выделении кредита в 80,9 млн.долл. сроком на 15 лет, включая 5 лет льготного периода, по ставке ЛИБОР, предназначенного финансировать усилия страны для повышения конкурентоспособности между гос. и частными банками, а также улучшения ситуации платежного баланса страны и финансирования дефицита госбюджета Уругвая в случае внешних потрясений.

Межамериканский банк развития (МАБР) в июле 2000г. принял решение о предоставлении Уругваю на ближайшие 3г. (2000-03гг.) кредита в 850 млн.долл. для поддержания усилий правительства в повышении конкурентоспособности уругвайских товаров и улучшении инфраструктуры транспортных магистралей (400 млн.долл.); на проведение структурных гос. преобразований (250 млн.долл.); оставшиеся 200 млн.долл. на развитие среднего образования, здравоохранение, оказание помощи детским учреждениям и семье. С начала своего образования МАБР предоставил Уругваю уже 105 кредитов стоимостью 2,319 млрд.долл., из которых на 31 дек. 2000г. было использовано 1,908 млрд.долл. (82% от выделенной суммы).

Согласно последним данным кредиты, выделенные МАБР на 2000-04гг., уже предусматривают выделение 920 млн.долл.

## Макроэкономика-1999

Положение уругвайской экономики характеризуют как стагнацию, что отчасти является следствием прошлогоднего кризиса, затронувшего все страны субрегиона. Кризисные явления в Аргентине и Бразилии привели к падению объемов внутризональной торговли. Это, в свою очередь, нанесло серьезный ущерб Уругваю, чье эко-

ном. благополучие зависит от экспорта, в основном, с/х продукции. Поставки страны на внешние рынки в 1999г. сократились по сравнению с 1998г. с 2768 млн.долл. до 2236 млн.долл. В результате ВВП страны сократился на 3,2%, бюджетный дефицит вырос до 4% от ВВП. При этом пострадали такие важные отрасли экономики, как сельское хозяйство (-7,8%), промышленность (-8,4%), рыболовство (-34,6%).

Начало 2000г. было ознаменовано надеждами уругвайцев на улучшение положения, на восстановление динамики эконом. роста. Согласно оценкам экспертов, по итогам года будет отмечен нулевой рост ВВП (в I кв. он составил 0,4%, аналогичные показатели ожидалось по результатам полугодия). Отрасли экономики, составляющие основу экспорта и предоставляющие рабочие места, в I кв. 2000г. продолжали испытывать спад производства или стагнацию (сельское хозяйство — 5,7%; строительство — 7,4%; промышленность — 0,4%). Прямым следствием неблагоприятной ситуации в экономике стал рост безработицы. В мае 2000г. уровень ее, впервые за 16 лет, достиг 13,7%.

Уругвайская экономика зависит от аргентинской и бразильской эконом. конъюнктуры, т.к. на рынках этих стран реализуется 45% уругвайского экспорта. В этой связи в Монтевидео надеялись, что восстановление внутреннего спроса в этих странах «вытянет» Уругвай из создавшегося положения. Эти ожидания оправдались лишь отчасти. Уругвайский экспорт в страны Меркосур за первые 5 мес. 2000г. вырос на 1,5% по сравнению с аналогичным периодом 1999г., что явно недостаточно для восстановления эконом. роста. С одной стороны, на это повлияла сложная эконом. ситуация в Аргентине. Продолжающийся спад в этой стране, вкупе с жесткой монетаристской политикой администрации Ф.де ла Руа негативно повлияли на динамику внутреннего спроса. С другой стороны, Бразилия демонстрирует явные признаки оздоровления экономики, прямым следствием которого стал рост пром. производства в этой стране и конкурентоспособности ее товаров по сравнению с уругвайскими. Это, в свою очередь, затрудняет увеличение объемов уругвайского экспорта на бразильский рынок. Еще одним неблагоприятным внешним фактором стало повышение мировых цен на нефть. Это вызвало неоднократное повышение цен на энергоносители на внутреннем рынке, что отразилось на себестоимости пром. и с/х продукции. Повышение межд. кредитных ставок, начавшееся по инициативе ам. администрации, также стало определенным тормозом процесса восстановления экономики. Удорожание кредитов не позволило предприятиям восполнить прошлогодние фин. потери, осуществить в полном объеме инвестиции в модернизацию производственной базы.

Среди внутренних факторов, определяющих современное состояние нац. экономики, выделяется политика администрации Х.Батлье в этой области. Придя к власти 1 марта 2000г., правительство взяло курс на обеспечение макроэконом. стабильности в соответствии с рецептами МВФ. Одной из основных целей стало провозглашенное сокращение бюджетного дефицита до 1,8%. Увеличивать доходы бюджета не представляется возможным, из-за и без того высокого уровня налогового обложения. По признанию министра экономики

А.Бенсиона «налоговое бремя очень тяжелое и слишком сильно отражается на возможностях развития частного сектора». В этой связи, эконом. команда Х.Батлье приняла решение о резком сокращении гос. расходов, что, в первую очередь, отразилось на капвложениях и долгосрочных инвестициях (сократились на 20,9%). По признанию А.Бенсиона, эти меры вызвали скачок безработицы, а по прогнозам местных экономистов угрожают серьезными последствиями в средне- и долгосрочной перспективе. Пока предпринятые действия не достигли своей цели, т.к. из-за сокращения сбора налогов на 2,2% за первые 4 мес. 2000г. бюджетный дефицит вырос до 4,7% (280 млн.долл.).

В контексте макроэконом. стабилизации особую актуальность приобретают дискуссии по поводу перспектив девальвации уругвайского песо. Правительство продолжает политику предыдущей администрации, установив т.н. «валютный коридор». По данным минэкономики, установленный коридор предполагает постепенное, незначит. падение курса песо по отношению к доллару (на 7% до конца 2000г.). При этом на офиц. уровне отвергается всякая возможность резкой девальвации песо по примеру прошлогодней девальвации бразильского реала. Побывавший в начале мая 2000г. в Уругвае Нобелевский лауреат 1999г. в области экономики Р.Мандел в своих лекциях, вызвавших здесь широкий резонанс, не раз высказывался в пользу установления фиксированного курса всех меркосуровских валют по отношению к доллару с перспективой создания единой денежной единицы Общего рынка.

Однако среди уругвайских экономистов и ряда представителей деловых кругов распространено мнение о полезности девальвации песо. В качестве примера приводится Бразилия, чьи производители смогли резко увеличить экспорт продукции за счет снижения внутренних издержек. Эта дискуссия, в свою очередь, вызывает определенное беспокойство у населения, ожидающего резкого падения курса нац. валюты. Косвенным подтверждением этого факта является офиц. статистика. На фоне общего падения собираемости налогов, выросли лишь поступления в бюджет от налогов на покупку иностр. валюты (13,8%) и на приобретение предметов роскоши (6,2%).

Еще одним важным направлением эконом. политики правительства является реформирование госсектора. При этом основной упор делается на повышение эффективности работы гос. компаний, сокращение издержек, на доступ частного капитала в такие отрасли экономики, как телекоммуникации, энергетика, транспорт и др., где до настоящего момента действовали гос. монополии.

Согласно мнению подавляющего большинства предпринимателей и экономистов производителям становится невыгодно работать в Уругвае. Это связано с правовой «зарегулированностью» экономики, с высоким уровнем налогов, что увеличивает себестоимость уругвайских товаров и делает их неконкурентоспособными на мировых рынках.

## Финансы-2000

**И**нфляция, девальвация, зарплата, безработица. Впервые за 9 лет, после принятия четвертого плана по стабилизации валютно-фин. положения Уругвая, темп роста потребительских цен в стране увеличился и составил 5,05% по сравнению с

4,17% в 1999г., самым низким уровнем инфляции за последние 50 лет. В то же время, несмотря на небольшое увеличение, уровень инфляции в 2000г. остался в рамках планируемого правительством роста потребительских цен между 4% и 6%. Это означает, что уругвайское правительство не использовало эмиссию денежных средств для финансирования дефицита бюджета страны, а предпочитало получать для этих целей средства от размещения за рубежом своих ценных бумаг, что не увеличивает инфляционный рост, а отражается на увеличении объемов внешнего долга Уругвая.

Данные об уровне инфляции в Уругвае за 10 лет, в %: 1990 – 128,96; 1991 – 81,45; 1992 – 58,91; 1993 – 52,86; 1994 – 44,11; 1995 – 35,44; 1996 – 24,34; 1997 – 15,16; 1998 – 8,63; 1999 – 4,17; 2000 – 5,05.

Одновременно, несмотря на увеличение инфляции, соотношение между уровнем инфляции (5,05%) и темпами девальвации (7,43%) в 2000г. свидетельствует о некотором сближении между ними, что отражается на процессе восстановления конкурентоспособности уругвайских экспортных товаров.

Ожидания правительства относительно достижения годовой инфляции в 4% и менее процентов не оправдались из-за резкого повышения цен на нефть, что вынудило правительство резко повысить в течение года тарифы на бензин и др. ГСМ. Это отразилось прежде всего на повышении цен за транспортные и др. услуги.

Строгий контроль за девальвацией уругвайского песо явился основной причиной того, что ежемесячный рост цен ни разу не превысил 1%. Более всего в 2000г. увеличились цены на транспортные услуги и связь (11,66%), мед. помощь (4,81%), расходы на продукты и напитки (5,82%), цены на образование (4,36%), жилье (4,31%) и др. расходы (3,03%). С наименьшими темпами росли расходы на мебель (1,59%) и развлечения (1,8%).

Единственными товарами, на которые снизились расходы, стали одежда и обувь (2,14%).

Темп роста потребительских цен в % к пред.г.

	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Продовары, напитки.....	22,2	13,98	9,2	2,1	5,82
Одежда и обувь .....	16,1	7,13	7,98	0,3	-2,14
Жил. расходы .....	28,1	19,48	8,93	4,6	4,31
Мебель .....	16,5	12,61	7,43	2,4	1,59
Мед. расходы.....	31,5	17,64	9,74	6,2	4,81
Транспорт и связь .....	26,3	16,01	6,32	7,2	11,66
Развлечения .....	20,1	15,55	7,36	2,9	1,8
Образование .....	26	26,64	12,9	8,2	4,36
Прочие расходы .....	25,7	9,94	8,32	5,3	3,03
Всего .....	24,3	15,16	8,63	4,17	5,05

Источник: Observador 03.01.2001г.

Сокращение выраженных в реальном исчислении тарифов на услуги уругвайских гос. организаций позволило нац. предпрятиям восстановить конкурентоспособность уругвайских товаров, потерянную в результате девальвации бразильского реала. Только увеличение тарифов на ГСМ и повышение курса долл. по отношению к уругвайскому песо, ввиду роста цен на нефть на мировых рынках, стало основой значит. повышения индекса потребительских цен (ИПЦ) в 2000г. по сравнению с результатом пред.г. Несмотря на неоднократные повышения в течение года тарифов на услуги Администрацией по топливу, алкоголю и цементу (ANCAP), Нац. Администрацией по электростанциям и ЛЭП (UTE), Администрацией по водоснаб-

жению (OSE), Нац. администрацией по телекоммуникациям (ANTEL), в реальном исчислении (с учетом девальвации песо) цены на эти услуги, за исключением цен на бензин и дизтопливо, сократились: на электричество — на 4%, на телефонную связь на 3%, на воду на 3%. Тарифы на бензин повысились на 25,9%, дизтопливо на 22,5%.

Среднегодовые темпы роста тарифов гос. организаций в долларом исчислении (в%)

Годы	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Электроэнергия	20,5	4,6	3,1	-0,2	-3,9	4
Связь	10,4	4,9	-4,9	-2,1	-2,7	-3
Вода	15,8	7,5	9,2	0,3	-1,7	-3
Бензин	9,3	5,2	3	-5,8	-4,5	25,9
Дизтопливо	9	11,9	-5,8	-5,5	-6	22,5

Источник: Busqueda, 25.01.2001г.

Процесс либерализации внешнеэконом. связей и открытие внутреннего рынка за последнее десятилетие привели к существенному изменению оптовых цен: с роста в 106% в 1990г. до падения на 0,3% в 1999г. и возвращения тенденции оптовых цен в 2000г., вследствие их увеличения на 6,84% по сравнению с пред.г.

Главным генератором повышения оптовых цен в 2000г. стало увеличение цен как на с/х продукты (8%), так и на пром. товары (6,36%). Индекс оптовых цен, выраженный в долл., если учитывать девальвацию уругвайского песо по отношению к долл., в 2000г. на 7,43%, остался практически на уровне пред.г. с увеличением на 1% индекса на с/х продукты и снижением на 0,41% индекса оптовых цен на пром. товары.

Повышение оптовых цен в 2000г. могло быть еще большим, если бы не падение цен на мясную продукцию в последние 2 мес. года, вследствие появления ящура в провинции Артигас.

В 2000г., согласно данным Института статистики, индекс оптовых цен на импортные товары, за исключением цен на нефть, в среднем на 6% превысил уровень пред.г.

Если же учитывать индекс оптовых цен на нефть (58%), то средний индекс оптовых цен на импортные товары оказался на 28,5% больше уровня 1999г., индекс оптовых цен на импортные товары, выраженный в долларах США, увеличился на 20,4%, а если не учитывать индекс на нефть, снизился на 0,65%.

В 2000г. темп девальвации уругвайского песо сохранился практически на уровне пред.г. и составил 7,43% по сравнению с 7,5% 1999г., что не превысило запланированный правительством показатель 7,5%. Вместе с тем в 2000г. немного сократился разрыв между темпами инфляции и девальвации. Если в 1999г. соотношение между ними было 4,2% к 7,5%, то в 2000г. оно составило 5,05% к 7,43%. Таким образом, проводимый уругвайским правительством контроль за инфляцией путем установления рамок девальвации уругвайского песо, несколько снизил повышение обменного курса песо, что в конечном счете привело к повышению конкурентоспособности уругвайских товаров на мировых рынках.

Темпы девальвации нац. валюты

Годы	Темпы (в%)	Годы	Темпы (в%)
1993	30,43	1997	15,5
1994	27,94	1998	8,28
1995	25,77	1999	7,5
1996	25,62	2000	7,43

Источник: Boletín estadístico del Banco Central del Uruguay

В течение 2000г. колебания курса уругвайского песо к долл. вписывались в верхнюю точку правит. планов, за исключением авг.-сент., когда курс вышел за установленные границы на 1,5%, что вынудило ЦБ Уругвая продать часть своих золото-валютных запасов.

Изменение обменного курса уругв. песо/долл. (среднемесячные)

	1998г.	1999г.	2000г.
январь	10,122	10,949	11,665
февр.	10,113	10,940	11,727
март	10,215	11,081	11,833
апр.	10,282	11,126	11,877
май	10,344	11,159	11,959
июнь	10,421	11,286	12,064
июль	10,515	11,466	12,185
авг.	10,62	911,606	12,342
сент.	10,822	11,707	12,364
окт.	10,697	11,596	12,392
нояб.	10,721	11,573	12,413
дек.	10,784	11,593	12,454
средний курс	10,472	11,340	12,106

Источник: Busqueda, 15.02.2001г.

Согласно информации Института статистики Уругвая, впервые за последние 5 лет реальная зарплата уругвайцев в 2000г. снизилась на 1,3%.

Динамика уровня изменения реальной зарплаты в Уругвае, в%

	Всего	Гос. служащих	Работников частных предприятий
1990г.	-7,31	-9,24	-6,0
1991г.	3,81	0,28	6,11
1992г.	2,2	-0,72	3,28
1993г.	4,8	7,39	4
1994г.	0,89	0,59	1,08
1995г.	-2,86	-2,55	-3,04
1996г.	0,64	2,74	0,03
1997г.	0,24	1,24	-0,2
1998г.	1,81	3,13	1,22
1999г.	1,57	3,05	0,89
2000г.	-1,29	-1,51	-1,20

Источник: Busqueda, 01.02.2001г.

Впервые за последние годы реальная зарплата госслужащих, выраженная в долл. с учетом инфляции, уменьшилась в большем объеме, чем в частном секторе. Если в секторе гос. служащих реальная зарплата уменьшилась на 1,51%, то в частном секторе это уменьшение составило 1,25. Это объясняется уменьшением частоты пересмотра зарплаты в гос. учреждениях и в первую очередь у сотрудников центр. аппарата правительства.

Если в 1997г. таких пересмотров осуществлялось 3 раза в год, а в 1999г. — 2 раза, то в 2000г. зарплата пересматривалась всего 1 раз. При этом покупательная способность реальной зарплаты госслужащих в 2000г. уменьшилась на 2%, работников частного сектора на 1,81%, а в целом за год — на 1,3% по сравнению с 1999г.

Падение реальных доходов населения, выраженных в долл., на фоне роста безработицы, серьезно осложнило положение в соц. сфере. Уровень безработицы в целом по стране вырос в 2000г. до 13,6% от ЭАН против 11,3% в 1999г. Такого уровня безработицы в Уругвае не было с 1983г. При этом в г.Монтевидео уровень безработицы увеличился с 11,8% в 1999г. до 13,9% в 2000г., а в сельской местности соответственно с 10,7% до 13,3%.

Согласно данным Института статистики Уругвая, в среднем по стране в 2000г. не работало 170 тыс.чел. от ЭАН против 134 тыс. безработных в 1999г. Спад, затронувший практически все отрас-

ли экономики страны в 1999г. и продолжившийся в 2000г., привел к тому, что уровень занятости в Уругвае сократился с 52,6% до 51,3%.

Показатели занятости, в %

	Всего по стране	г.Монтевидео	Сельская местность
1997г.	11,5	11,6	11,3
1998г.	10,1	10,2	9,9
1999г.	11,3	11,9	10,6
2000г.	13,8	14,3	13,4

Источник: El Pais, 24.02.2001г.

На практике это означает, что 32 тыс. рабочих потеряли в 2000г. свои рабочие места.

Падение реальных доходов населения в долл. в конце 2000г. снизилось на 7,7% против уровня 1999г. Если в 1999г. уровень реальных доходов составлял 1048,5 долл., то в 2000г. он снизился до 973,5 долл., причем в г.Монтевидео понизился на 11,6% (1181 долл.), а в сельской местности на 2,3% (754 долл.).

### Финансы-1999

**Инфляция, девальвация, зарплата, безработица.**  
Первая программа по стабилизации фин. положения Уругвая, принятая в 1959г., была продолжена в 1968г., когда правительство во главе с Х.Пачеко «заморозило» рост цен и заработной платы. В 1978г. эти же меры были поддержаны военным режимом. И хотя были получены определенные положительные результаты, они не носили долгосрочного характера. Только четвертый стабилизационный план, начатый в 1991г. правительством Лакалье и поддержанный кабинетом во главе с Х.Сангинетти, был полностью выполнен и привел к тому, что **темпы роста потребительских цен** последовательно уменьшались и в итоге сократился со 129% в 1990г. до 8,6% в 1998г. и до самого низкого, за последние 50 лет, уровня в **4,2% в 1999г.**

Ожидание годовой инфляции в 3,5% не оправдалось из-за объявленного в дек. повышения тарифов на бензин. Тем не менее Уругвай вошел в группу стран, наряду с Аргентиной, Перу и Боливией, в которых инфляционный рост цен не превышал 5%. Жесткая финансовая дисциплина исполнения госбюджета, наряду со строгим контролем за девальвацией уругвайского песо, явились главными причинами того, что ежемесячный рост цен ни разу не превысил 1%, а в нояб. 1999г. вообще был отмечен нулевой рост.

Темп роста потребительских цен, в % к пред.г.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Продукты питания, напитки	29,5	22,2	13,98	9,2	2,1
Одежда и обувь	33,7	16,1	7,13	7,98	0,3
Жилищные расходы	41,6	28,1	19,48	8,93	4,6
Мебель	26,9	16,5	12,61	7,43	2,4
Медицинские услуги	40,8	31,5	17,64	9,74	6,2
Транспорт и связь	39,9	26,3	16,01	6,32	7,2
Развлечения	39,2	20,1	15,55	7,36	2,9
Образование	45,8	26	26,64	12,9	8,2
Прочие расходы	38,5	25,7	9,94	8,32	5,3
Всего	35,4	24,3	15,16	8,63	4,2

Источник: El Pais, 04.01.2000г.

Сокращение выраженных в реальном исчислении тарифов на услуги уругвайских гос. организаций позволило нац. предприятиям несколько восстановить конкурентоспособность, потерянную в результате девальвации бразильского реала. Несмотря на неоднократные повышения в течение года тарифов на услуги Администрацией по топливу, алкоголю и цементу, Нац. администрацией

по электростанциям и линиям электропередач, Администрацией по телекоммуникациям, Организацией по водоснабжению, в реальном исчислении (с учетом девальвации песо) цены на эти услуги, за исключением водоснабжения, сократились: на электричество – на 1,7%, на телефонную связь – на 0,7%, на бензин – на 4,3%.

Среднегодовые темпы роста тарифов гос. организаций (в %)

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Электроэнергия	20,5	4,6	3,1	-0,2	-1,7
Связь	10,4	4,9	4,9	-2,1	-0,7
Вода	15,8	7,5	9,2	0,3	0,5
Бензин	9,3	5,2	3	-5,8	-4,3
Дизтопливо	9	11,9	4,7	-5,5	-5,3

Источник: Busqueda, 09.03.2000

Процесс либерализации внешнеэконом. связей и открытие внутреннего рынка за последние 10 лет привели к существенному изменению индекса оптовых цен: с роста в 120% в 1990г. и в 3,3% в 1998г. до падения на 0,34% в 1999г. Учитывая девальвацию уругвайского песо по отношению к доллару США за год в 7,5%, реальное понижение оптовых цен, выраженных в долларах США, составило около 7,3%. Главным генератором сокращения оптовых цен было падение цен на с/х товары (-6,6%), как на продукцию растениеводства (-10,4%), так и животноводства (-5,1%). Существенное понижение оптовых цен на металлы и изделия из них (-14,3%), каучук (-10,8%), одежду (-3,5%), продукты питания (-1,2%) смогло компенсировать значительное повышение цен на табачные изделия (12,6%), мебель (5,1%), пластмассы (4,6%), изделия из керамики и фарфора (4,1%), машины и оборудование (5,5%), транспортные средства (4,1%), мед. и фотооборудование (12,8%). В результате индекс оптовых цен на пром. изделия увеличился только на 1,6% (5,42% в 1998г.).

Основной причиной роста оптовых цен на импортные товары является повышение цен на нефть и нефтепродукты. Если цена 1 барреля в первой поставке нефти из Венесуэлы (8.01.1999г.) составила 13,1 долл. (без учета фрахта), то цена 1 барреля в последней поставке нефти (15.12.1999г.) увеличилась до 24,1 долл. В результате при практически том же физ. объеме импорта нефти (1,83 млн.куб.м.) затраты увеличились со 147,2 млн.долл. в 1998г. до 198,2 млн.долл. в 1999г.

1999г. был отмечен существенными изменениями в денежных системах латиноам. стран: сначала правительства Бразилии в январе, затем Эквадора в феврале, Парагвая в июне, Чили в сент. приняли решение прекратить вмешиваться в процесс установления курса нац. валют по отношению к доллару США. Фактически только ЦБ Венесуэлы и Уругвая определяют пределы колебаний курсов боливара и песо. В 1999г. курс уругвайского песо был девальвирован на 7,5% по сравнению с 8,28% в 1998г., что превысило запланированный правительством показатель в 5%. Тем самым увеличился разрыв между темпами инфляции и темпами девальвации. В 1998г. соотношение между ними было 8,63% к 8,28%, а в 1999г. – 4,2% к 7,5%. Проводимая с 1991г. программа фин. стабилизации основывалась на контроле за инфляцией путем установления рамок девальвации уругвайского песо. Соотношение между темпами роста потребит. цен и обесценения нац. валюты, полученное в 1999г., по мнению Союза экспорте-

ров Уругвая, свидетельствует о завышенном обменном курсе песо, что в конечном счете приводит к уменьшению конкурентоспособности уругвайских товаров на мировых рынках.

Темпы девальвации нац. валюты, в %: 1993г. — 30,43; 1994г. — 27,94; 1995г. — 25,77; 1996г. — 25,62; 1997г. — 15,5; 1998г. — 8,28; 1999г. — 7,5.

1999г. был для Уругвая очень трудным с фин. точки зрения. В течение I-II кв., колебания курса вписывались в правит. планы: 0,87% — в янв., 0,26% — в фев., 0,91% — в марте, 0,69% — в апр. и 0,42% — в мае. 14.09.1999г., впервые за 9 лет, песо вышло за установленные границы, что вынудило ЦБ Уругвая для поддержания курса продать 22 млн.долл. своих золотовалютных запасов. Среди факторов, которые определили обесценение песо в этот период, следует отметить поведение иностр. банков, получивших указания от своих материнских компаний на укрепление долларовых авуаров; традиционное снижение в III кв. года спроса на потребительский кредит, что привело к увеличению денежной массы в обращении. В этой ситуации правительство могло бы повысить привлекательность песовых краткосрочных депозитов путем увеличения процентных ставок, однако, оно предпочло использовать другой инструмент финансирования бюджетного дефицита через эмиссию гос. долларовых долгосрочных облигаций. Появившийся в этой связи избыток песо на обменных рынках привел к понижению обменного курса песо.

На его состояние также оказали воздействие и полит. факторы, связанные с выборами президента. Ситуация выправилась только в нояб.-дек. 1999г., когда банки стали продавать доллары в связи с растущей потребностью в песо из-за выплат отпускных и покупок рождественских подарков.

Динамика изменения обменного курса уругвайского песо по отношению к долл. (средний курс): 1997г. — 9,44; 1998г. — 10,47; **1999г. — 11,34.**

Разрыв между уровнем инфляции (4,17%) и девальвации (7,5%) явился главной причиной понижения реальных доходов уругвайцев. Однако, если за год реальная зарплата служащих частных компаний, выраженная в долларах и с учетом инфляции, уменьшилась на 2,9%, то госслужащих — на 0,56%. Неодинаковое сокращение доходов было вызвано тем, что в течение года номинальная заработная плата в госсекторе росла более быстрыми темпами (6,9%), чем в частном секторе (4,3%). В самом привилегированном положении были сотрудники аппарата правительства (рост номинальной заработной платы на 8,89%). Покупательная способность доходов госслужащих в 1999г. увеличилась за год на 2,7%, а работников частных предприятий — на 0,21%.

В течение 1999г. минимальная зарплата, выраженная в долл., сократилась до 90,7 долл., однако, с учетом инфляции ее покупательная способность еще более низкая. **На 01.01.2000г. минимальная зарплата составила 1060 ур.песо (90,9 долл.).**

Показатели занятости, в %

	Всего по стране	г.Монтевидео	Сельская местность
1997	11,5	11,6	11,3
1998	10,1	10,2	9,9
1999	11,3	11,8	10,7

Падение реальных доходов населения, выраженных в долл., на фоне роста безработицы серь-

езно осложнило положение в соц. сфере. Уровень безработицы в целом по стране вырос в 1999г. до 11,3% от экономически активного населения против 10,1% в 1998г. При этом в Монтевидео уровень безработицы увеличился с 10,2% в 1998г. до 11,3%. — в 1999г., а в сельской местности, соответственно, с 9,9% до 10,7%.

Согласно данным Института статистики Уругвая, на начало 2000г. в стране было 140 тыс. безработных против 124 тыс. в 1998г. Спад затронул практически все отрасли экономики страны, привел к тому, что уровень занятости сократился с 53,9% в 1998г. до 52,6% в 2000г. На практике это означает, что 24 тыс.чел. потеряли в течение года свои рабочие места. Наибольший процент безработных дает промышленность — 14,1%, а из департаментов: Флорес — (18,5%), Дурасно — (16,7%), Колония — (14%) и Сорьяно (13,9%). Традиционно наиболее высокие показатели занятости, в связи с малочисленностью постоянного населения, демонстрировали департамент Ривера (2,7% безработных) и Сальто — (3,5%).

*Госбюджет.* Правительству не удалось выполнить поставленную в письме о намерениях в МВФ задачу получения за 1999г. дефицита госбюджета в 1,8% от ВВП. Дисбаланс гос. счетов, включая бюджет центрального правительства, результаты деятельности гос.сектора и баланс ЦБ, составил 815 млн.долл. или 3,65% от ВВП против 196 млн.долл. или 0,9% от ВВП в 1998г. Это самый высокий дефицит госбюджета среди зарегистрированных в 90 гг. Достигнутый показатель превысил все сделанные ранее прогнозы: 1,8% от ВВП — в программе МВФ, 2,1% от ВВП — после девальвации бразильского реала, 3,5% от ВВП — прогноз министра экономики и финансов Л.Моски.

Дефицит госбюджета Уругвая, в млн.долл. (в % от ВВП)

Период	Центр. прав-во	Госсектор	ЦБ	Общий рез-т
1997г.	-289 (-1,4)	65 (0,5)	-101 (-0,5)	-293 (-1,4)
1998г.	-252 (-1,2)	121 (0,7)	-90 (-0,4)	-195 (-0,9)
1999г.	-794 (-3,9)	55 (0,3)	-41 (0,2)	-815 (3,65)

Источник: Economía y mercado, 27.03.2000г.

Главным компонентом упомянутого дефицита была разница между доходами и расходами центрального правительства в 794 млн.долл. против 260 млн.долл. в 1998г. Тем самым отрицательное сальдо счетов центрального правительства увеличилось с 1,2% до 3,9% от ВВП.

Бюджет центрального правительства, в млн.долл.

Статьи	1998г.	1999г.	Рост, %
Доходы, в т.ч.	4369	4056	-7,2
1. Внутренние налоги	3668	3347	-8,8
- НДС	1921	1774	-7,7
- акцизы	700	610	-12,9
- налог на доходы в промышл. и торговле	454	437	-3,7
- налог на недвижимость	171	134	-21,6
2. Налоги от внешторга	246	198	-19,5
Расходы, в т.ч.	4629	4850	4,8
1. Текущие	4132	4354	5,4
- зарплата	1028	995	-3,2
- соц. обеспечение	1973	2091	6
- прочие	599	669	11,7
- платежи по обслуживанию внешнего долга	295	368	24,7
2. Инвестиции	497	496	-0,2
Дефицит	-260	794	

В 1999г. доходы центрального правительства сократились на 7,2% по сравнению с прошлым годом и составили 4,05 млрд.долл. Ухудшение со-

стояния доходной части преопределили спад практически во всех отраслях экономики и связанное с этим уменьшение поступлений как внутренних (на 8,8%), так и внешних налогов (на 19,5%). Кроме того, принятые правительством меры по поддержанию нац. производителей, в числе которых сокращение налогов или перенесение их выплат на более поздние сроки, также привели к уменьшению доходной части бюджета. Более всего уменьшились поступления от сбора налогов на недвижимость (на 21,6%), на внешнюю торговлю (на 10,5%), акцизы (на 12,9%).

Одновременно выросли расходы центрального правительства на 4,8% по сравнению с прошлым годом и составили 4,85 млрд.долл. При сохранении на прежнем уровне капиталовложений (496 млн.долл.) и росте (на 5,4%) текущих расходов. На 24,7% увеличились платежи по обслуживанию внешнего долга, однако, их доля не превышает 7,6% общей суммы расходов.

Наибольшее внимание при анализе расходов правительства следует уделить статье «прочие расходы», составившие 669 млн.долл., где заложены основные факторы роста т.н. непредвиденных расходов и которые, по мнению большинства экономистов, не будут оказывать влияние на состояние гос. финансов в 2000г.

Среди них: доп. расходы Нац. администрации по электростанциям и ЛЭП, из-за засухи, в 15 млн. долл. (из-за засухи УТЕ не смогло покрыть потребности в электроэнергии за счет ГЭС «Сальто Гранде» и вынуждено увеличить закупки топлива для выработки доп. электроэнергии на ТЭС); непогашенная задолженность гос. поставщикам в 12 млн.долл.; непополненные правительством переводы от Нац. администрации по топливу, алкоголю и цементу в 22 млн.долл., ожидавшиеся в дек. 1999г. (снижение доходов АНКАП объясняется ростом цен на нефть); возврат залога, внесенного политическими партиями, участвовавшими в выборах президента, в 18 млн.долл.; погашение процентов по гос. облигациям в 27 млн.долл.; переводы в Банк соц. страхования в 25 млн.долл.

Уменьшение положительного сальдо бюджета нефин. госсектора Уругвая со 121 млн.долл. или 0,7% от ВВП в 1998г. до 56 млн.долл. или 0,3% от ВВП в 1999г. также способствовало увеличению дефицита гос.бюджета. Ухудшение результатов деятельности гос. предприятий определяется снижением доходов Нац. Администрации по топливу, алкоголю и цементу из-за повышения мировых цен на нефть, а также Нац. администрацией по электростанциям и ЛЭП в результате засухи и необходимости увеличения производства электроэнергии на ТЭС и роста, в этой связи, затрат на импорт топлива.

Финансирование дефицита гос. счетов прежде всего осуществлялось за счет внешних заимствований и частичного использования некоторого избытка золотовалютных резервов ЦБ, что было предусмотрено в программе, согласованной с МВФ. Использование упомянутых источников покрытия бюджетного дефицита позволило не прибегать к денежной эмиссии. В 1999г. валовой внешний долг госсектора вырос на 115 млн.долл. при одновременном уменьшении гос. золотовалютных запасов на 112 млн.долл. В результате нетто внешний гос. долг Уругвая увеличился на

227 млн.долл. или до 13,4% от ВВП против 11,4% от ВВП в 1998г.

*Платежный баланс. Золотовалютные резервы.* Бразильский эконом. кризис, неблагоприятная конъюнктура мировых рынков на основные уругвайские экспортные товары, повышение цен на нефть, худшие по сравнению с 1998г. результаты туристического сезона, существенное сокращение поступлений иностр. капитала по линии нефин. госсектора, в связи с ожиданием результатов президентских выборов, были основными причинами, определившими значительное сокращение положительного сальдо платежного баланса Уругвая – с 361,9 млн.долл. в 1998г. до 13,2 млн.долл. в 1999г. Это самый низкий показатель за последние 15 лет.

Свою долю в ухудшение состояния платежного баланса страны внесли как баланс текущих операций, так и баланс движения капиталов. В 1999г. дефицит текущих расчетов страны вырос до 604,8 млн.долл. (2,8% ВВП – 475,4 млн.долл. в 1998г.). Это является самым высоким абсолютным и относительным (% от ВВП) показателем за последние 10 лет. В качестве основной причины отмечают возросшее отрицательное сальдо внешнеторговых расчетов страны (с 758,8 млн.долл. в 1998г. до 863 млн.долл. в 1999г.). Это было предотвращено более быстрыми темпами уменьшения экспортных поступлений (22,8%), по сравнению с импортными расходами (13,1%), из-за потери конкурентоспособности уругвайских товаров в результате девальвации бразильского реала и ростом цен на нефть.

Девальвация реала и более низкие цены в Бразилии оказались основными причинами потери привлекательности уругвайского побережья Атлантического океана для иностр. туристов, в основном аргентинских, что привело к сокращению на 15,3% поступлений от туризма. Увеличившиеся расходы на фрахт (за год в среднем стоимость перевозки 20-футового контейнера выросла на 25%, а в отдельные страны – до 70%) и на платежи по погашению процентов по обслуживанию внешнего долга способствовали сокращению положительного сальдо баланса услуг до 384,9 млн.долл. против 423,2 млн.долл. в 1998г.

В 1999г. в Уругвае был зарегистрирован нетто-приток капиталов в 401.4 млн.долл., что на 73,7% меньше показателя прошлого года из-за резкого снижения (на 358,3 млн.долл.) нетто-поступлений в гос. сектор. В основе этого лежит сокращение поступлений инокапитала (как ПИИ, так и внешних заимствований) по линии нефинансовых гос. организаций, т.е. гос. предприятий и центрального правительства. При этом, несмотря на бразильский финансовый кризис и ожидания итогов президентских выборов, нетто-приток капиталов по линии частного сектора, особенно фин., вырос.

В целом, состояние платежного баланса Уругвая в 1999г. специалисты Экономической Комиссии ООН для Лат. Америки и Карибского бассейна оценивают как удовлетворительное. Полученный дефицит текущих счетов в 2,8% от ВВП существенно ниже аналогичных показателей, достигнутых Аргентиной (4%) и Бразилией (5%).

Несмотря на уменьшение положительного сальдо платежного баланса страны, наблюдался

рост межд. резервов Уругвая в целом, а также всех их составляющих, кроме Банка Восточной Республики Уругвай (БРОУ). Согласно оценкам, нетто-золотовалютные запасы всей банковской системы Уругвая (активы за вычетом пассивов) выросли на 16,4% до 5,53 млрд.долл. против 4,79 млрд.долл. в 1998г.

Золотовалютные резервы Уругвая, в млн.долл., на конец периода				
	1997г.	1998г.	1999г.	Рост, %
Нетто-резервы госсектора	2775,7	3135,1	3085,6	- 1,6
- ЦБ	2065,8	2427,1	2440,3	0,5
- БРОУ (нояб. 1999г.)	709,9	706	645,5	- 9,7
Нетто-резервы частн.сектора	2227,2	1656,4	2491,7	50,4
- частные банки	1139,1	867,2	1401,6	61,6
- зарубежные фин. институты	1088,1	789,2	1090,1	38,1
Итого	5002,9	4791,5	5577,3	16,4

Несмотря на серьезные проблемы валютно-финансовой сферы Уругвая, вызванные бразильским эконом. кризисом, повышением мировых цен на нефть, ухудшением конъюнктуры на основные экспортные товары, нетто-межд. резервы ЦБ Уругвая выросли за год на 13 млн.долл. и достигли 44 млрд. долл. против 2,42 млрд. долл. в 1998г. Этот рост был приятной неожиданностью для правительства Уругвая, которое в согласованной с МВФ программе финансовой стабилизации закладывало на 1999г. падение золотовалютных запасов на 200 млн.долл.

Золотовалютные резервы Уругвая, в млн.долл., на конец периода				
	1997г.	1998г.	1999г.	Рост, %
Нетто резервы	2065,8	2427,1	2440,3	0,59
А. Активы	2068,4	2589,3	2599,4	0,39
- золото	509,7	513,4	518,2	0,93
- валютные фонды	1144,8	1645,6	1562,4	-5,33
- прочие активы	414	430,3	518,8	20,57
Б. Пассивы	162,2	157,8	159	0,76
- кредит МВФ	0	160,7	156,6	-2,62

Абсолютный рост резервов ЦБ сопровождался также улучшением такого показателя, как соотношение с импортом: в 1999г. за счет них правительство могло бы финансировать импортные расходы в течение 9 мес. (8 в 1998г.). Этот показатель имеет важное значение в вопросе темпов роста потребительских цен с обменным курсом. Причинами увеличения золотовалютных запасов ЦБ являются: массовая закупка валюты, произведенная банком в дек. 1999г., рост депозитов БРОУ и Ипотечного банка, размещенных в ЦБ в связи с переводами гос. предприятий в бюджет центрального правительства.

Увеличение нетто-резервов частных банков на 50,4% в 1999г. до 2,5 млрд.долл., по сравнению с 1998г., привело к росту их доли в формировании золотовалютных запасов страны. Если в 1998г. на частные банки приходилось 34,5% всех резервов страны, то в 1999г. — уже 44,7%.

## Банки-2000

**Кредитно-банковская система.** Преставлена Кофиц. гос. банками (Центр. банк — ЦБ, Банк Вост. Республики Уругвай — БРОУ, Ипотечный банк — ИБ), частными банками (20), сетью фин. домов (7), специализированными фин. внешними институтами (4), сберегательными кредитными кооперативами небанковского типа (6). Отличительной чертой кредитно-банковской системы Уругвая является большая степень участия иностр. капитала, прежде всего американского и европейского. Благодаря высокой полит. стабильности в

стране, предоставлению равных условий для коммерческой деятельности нац. и иностр. юр. и физ. лицам, последовательной линии на либерализацию банковского законодательства в отношении деятельности иностр. капитала, Уругвай превратился в крупнейший банковский центр на южноамериканском континенте. Способствовали этому также: свободное циркулирование наряду с местной валютой — уругвайского песо — американского доллара (80% вкладов — в долларах); строгое соблюдение принципа банковской тайны, который запрещает в соответствии с нац. законодательством, обнародовать информацию о полученных фин. средствах. Единственным исключением являются решения суда.

В соответствии с законом-декретом №15322 от 17.09.82, а также законом № 1632 от 12.11.92 «О фин. посредничестве», кредитно-фин. структуры в Уругвае могут функционировать в формах:

1. банков, которые могут проводить любые фин. операции;
2. фин. домов, которые ограничены в правах принимать вклады на текущие счета, производить переводы по чекам с этих счетов, принимать вклады до востребования, принимать срочные депозиты от физ. лиц-резидентов;
3. предприятий зарубежного фин. посредничества, осуществляющих офшор;
4. кооперативов, которые могут получать вклады на текущие счета только от своих учредителей;
5. консорциумов и др. закрытых предприятий, которые получают вклады от учредителей и используют их для совместной выгоды или для покупки необходимых товаров и услуг;
6. фин. посредников, в т.ч. физ. лиц;
7. инвест. банков, деятельность которых регламентируется законом № 16131 от 12.09.90 и законом-декретом № 15322 от 17.09.82. Инвестиц. банки имеют право получать срочные депозиты от нерезидентов на срок более 1г., привлекать долгосрочные кредитные ресурсы за рубежом на срок более 1г., выпускать облигации и др. ценные бумаги, вкладывать привлекаемые средства в акции, облигации, работать на условиях лизинга, предоставлять кредиты на срок не более 3 лет, управлять имуществом по доверенности, приобретать недвижимость и др. имущество.

В результате либерализации банковского законодательства происходит стирание разграничений сфер деятельности между комбанками и фин. учреждениями небанковского типа. Крупные банки все больше концентрируют в своих руках не только банковские операции, но и операции, выполняемые инвест., ипотечными банками и др.

Широкие полномочия имеет ЦБ, который путем валютной интервенции влияет на обменный курс нац. валюты. ЦБ имеет свои представительства в США (Нью-Йорке), Аргентине (Буэнос-Айресе), Бразилии (Сан-Пауло и Порто-Алегре).

Кредитно-банковская система Уругвая зарегистрировала в 2000г. снижение объемов выдаваемых кредитов, которые составили 16,14 млрд.долл. против 17,33 млрд.долл. в 1999г.

Объем кредитов со стороны частных фин. институтов составил на конец года 11,766 млрд.долл. против 11,4 млрд.долл. в 1999г. и в целом вырос на 3,2%. При этом объем кредитов в иностр. валюте вырос на 4,6%, до 7861,8 млрд.долл. (в 1999г. — 7517,8 млрд.долл.), а в нац. валюте, выраженной в

долл., уменьшился на 2,8% и составил 3780,7 млрд.долл. (в 1999г. — 3889,2 млрд.долл.).

В то же время объем выдаваемых кредитов со стороны гос. банков уменьшился на 26,2% (как в ур. песо, так и в долл.) по сравнению с пред.г. и составил 4,38 млрд.долл. (в 1999г. — 5,93 млрд.долл.).

Кредиты банковской системы частному сектору, в млн.долл.

	Кредиты,		Всего
	в СКВ	резидентам	
1999г.	3889,2	6066,9	1450,9
на 01.12.2000г.	3780,7	6478,1	1383,6

Источник: «Обсервадор» 15.07.2001г.

Как и прежде, основным источником финансирования уругвайского частного сектора продолжают оставаться кредиты частных банков. В 2000г. основной поток кредитных ресурсов частных банков резидентам составил потребительский кредит (22,9%), хотя его объем несколько сократился по сравнению с 1999г.

Распределение кредитов банковской системы резидентам частного сектора (по секторам) в млн.долл.

	1999г.		2000г.	
	млн.долл.	уд. вес (в%)	млн.долл.	уд. вес (в%)
Сельское хозяйство	368,2	9	416,1	9,7
Промышленность	935,4	23,1	963,4	22,5
Строительство	198,6	4,9	211,8	4,9
Торговля	823,9	20,2	943,7	22
Услуги	672,2	16,5	770,5	18
Потребление	1070,5	26,3	982,6	22,9
ВСЕГО	4068,8	100	4288,1	100

Источник: Boletín Estadístico № 241. ЦБ Уругвая

В 2000г. продолжала сокращаться доля выделения кредитных ресурсов промышленности (с 23,1% в 1999г. до 22,5% в 2000г.), что объясняется падением деловой активности в Уругвае за последние 2г. Практически на том же уровне осталась доля строительства. Одновременно увеличилась доля кредитов, вложенных в сельское хозяйство, торговлю, а также в обслуживание и услуги.

В целях смягчения последствий эконом. кризиса правительство приняло решение не ужесточать условия предоставления кредитных ресурсов. Однако в течение года процентные ставки по кредитам, предоставленным гос. банком БРОУ и частными банками как в нац. валюте, так и в СКВ, в 2000г. претерпели некоторые изменения.

В частности, если процентные ставки по кредитам, предоставленным БРОУ в нац. валюте для частных лиц остались неизменными, то первоклассные кредиты возросли до 25,5% (против 23% в 1999г.), преференциальные до 29,5%, (27% в 1999г.) и нормальные до 37,5% против 32% в 1999г. Частные банки в 2000г. снизили процентные ставки по всем категориям кредитов в нац. валюте.

Возросли процентные ставки по кредитам в СКВ как в БРОУ, так в частных банках по всем категориям кредитов, за исключением кредита для физ. лиц в частных банках, где кредитная ставка уменьшилась до 17% против 18,5% в 1999г. и был расширен коридор их применения с 12% до 5,5%.

Наиболее крупным кредитным учреждением Уругвая является Banco de la Republica Oriental del Uruguay, или БРОУ, который входит в число ста наиболее крупных банков Лат. Ам. Банк является коммерческим гос. учреждением Уругвая, создан 4 авг. 1986г. На территории Уругвая действуют 85 его филиалов, 7 агенств, 18 самостоятельных

пунктов по обмену валюты. В трех странах — США (г. Нью-Йорк), Аргентине (г. Буэнос-Айрес) и Бразилии (г. Сан-Пауло) БРОУ имеет свои представительства. Другим гос. банком является Banco Hipotecario — ипотечный банк, занимающийся финансированием строительства жилья. Центральным звеном кредитно-фин. системы Уругвая являются частные коммерческие банки, которые мобилизуют основные денежные средства страны.

Активы и собственность частных банков 2000г.

Наименование банков	Активы в млн.долл.	Собственность в млн.долл. банков	Затраты на функционирование млн. долл.	Результат годового года в
1. Comercial	1.926	151	258	1.775
2. Galicia	1.580	184	469	1.396
3. Citibank	867	39	78	828
4. BBVA	863	104	75	759
5. Bank-Boston	861	76	196	785
6. ABN-AMRO	837	45	131	792
7. Santander	819	64	158	756
8. Montevideo	690	52	112	638
9. Sudameris	470	31	211	439
10. HSBC	451	22	53	429
11. Caja Obrera	405	11	4	394
12. ACAC	284	20	3	265
13. Discount	270	22	25	248
14. Surinvest	232	13	-51	218
15. Lloyd's	210	17	16	193
16. American Express	93	11	-20	82
17. Do Brasil	79	2	-57	77
18. Beal	64	15	9	49
19. Nacion Argentina	54	6	-6	48
Всего	11.056	883	102,6	10.173

Источник: «Обсервадор» 28.03.2001г.

Несмотря на последствия эконом. кризиса в Уругвае, частная банковская система страны в 2000г. получила свою прибыль, хотя и в меньшем объеме, чем в 1999г. Если в 1999г. прибыль 20 частных банков (включая Banco de Credito) составила 1,242 млрд. ур. песо или 109,5 млн.долл., то в 2000г. прибыль 19 банков сократилась до 1,242 млрд. ур. песо или 102,6 млн.долл.

Снизилась темпы роста активов банков, которые увеличились в 2000г. на 7,1% и составили 11,05 млрд.долл. против роста на 17% в 1999г. Среди 19 банков при подведении годового баланса 5 банков понесли значит. потери. Это такие известные банки, как: Sudameris, Surinvest, American Express, Do Brasil и Nacion Argentina. Девять банков в 2000г. увеличили объемы своих кредитов, 8 банков их сократили, и результаты 1 банка остались на прежнем уровне. По итогам работы коммерческих банков Уругвая в пред.г. отчетливо вырисовывается тенденция их концентрации. 5 первых банков в рейтинге владеют более 50% всех активов и прибылей частной банковской системы: это банки Comercial, Galicia, Citibank, BBVA и Bank Boston.

Что касается качества работы уругвайских коммерческих банков, то практически все представители межд. фин. институтов отмечают низкую эффективность банковской системы коммерческих банков Уругвая, их слабую оснащенность современными тех. средствами, низкую рентабельность, что должно привести к дальнейшему слиянию различных банков.

Рост депозитов кредитно-банковской системы Уругвая в 2000г. составил 6,1% по сравнению с 1999г. и достиг 13,6 млрд.долл. (в 1999г. — 12,8 млрд.долл.). При этом наиболее быстрыми темпами росли вложения нерезидентов в СКВ — на 15,2% до 4,4 млрд.долл. против 3,8 млрд.долл. в 1999г. Этот рост был обеспечен за счет увеличения вкладов в частные банки на 7,3% до 8,1 млрд.долл. в 1999г. Рост депозитов был вызван увеличением вкладов из Аргентины и Бразилии, вызванным эконом. потрясениями в этих странах, а также более льготными условиями вкладов в СКВ по сравнению с вкладами в нац. валюте. Абсолютное снижение средних процентных ставок за год (с 14,2% по депозитам в нац. валюте на срок меньше 1г.), девальвация уругвайского песо по отношению к долл. на 7,4% и рост потребительских цен на 5,1% сделали вложения в нац. валюте менее привлекательными, чем депозиты в СКВ (на срок от 1 до 6 месяцев), вклады которых повысились в 2000г. до 5,18% против 4,98% в 1999г.

Средние процентные ставки по вкладам частной банковской системы  
1996г. 1997г. 1998г. 1999г. 2000г.

Вклады в нац. валюте:

- на срок 1-6 мес. ....	28,1	19,6	15,1	14,2	12,1
- на срок меньше 1г. ....	31	21,1	15,5	15,7	15,1
Вклады в СКВ на 1-6 мес. ....	5	4,8	4,98	4,98	5,18

Источник: Boletín de BCU, № 241

Определенный рост объемов капиталов произошел и в инвест. фондах Уругвая. Основанные в 1992г. инвест. фонды в последние годы потеряли многих своих клиентов из-за нестабильности на межд. валютных рынках и эконом. спада в Уругвае. Поэтому многие инвесторы предпочитали более надежные и доходные варианты вложения своих средств. Рост вкладов в 2000г. в основном падает на I пол. года, когда ясно вырисовывалась картина улучшения эконом. состояния страны, падение на II пол. года. Окончательно уровень вкладов в конце года составил 185,4 млн.долл., что на 4 млн.долл. (2,4%) превышает результат 1999г. (181 млн.долл.).

Название	Инвест. фонды		Рентабельность	
	Сальдо в млн.долл. на 01.01.2001г.	1999г.	1999г.	2000г.
1	2	3	4	
ADN-AMBO.....	46,381	н.д.	3,98-6,61	
BM Fondos.....	20,664	6,28-7,19	6,42-7,44	
BG and V .....	3,264	7,81	5,91	
Boston .....	13,611	5,71-6,15	4,32-7,97	
Comercial.....	5,259	5,69-6,88	5,17-6,31	
Citicorp .....	64,347	3,67-7,12	3,90-5,37	
Probursa .....	10,956	3,06-17,02	4,73-(9,20)	
Santander .....	18,977	3,99-14,84	4,22-(11,84)	
Victor .....	1,934	4,20-5,4	н.д.	
Paullier				

Vcero — 185,394

При этом сохранилась положит. рентабельность почти всех фондов (от 3,9% до 7,97%), за исключением значит. потерь, равных 9,2% и 11,84% по некоторым позициям фондов Probursa и Santander.

**Фондовая и электронная биржи.** Фондовая биржа Монтевидео (ФБМ) была создана в 1867г. Она объединяет 74 биржевых брокера (индивидуальных или брокерских фирм) и 20 спец. компаний (банков, фин. домов, гос. пенсионных касс). Операции на бирже (покупка и продажа ценных бу-

маг) осуществляются 2 раза в день (с 14.00 до 14.30 и с 15.30 до 16.00), вручную с помощью служителей биржи на огромной доске, где записываются результаты операций мелом.

ФБМ котирует гос. ценные облигации, размещенные на внешнем и внутр. фин. рынках. К внешним ценным бумагам относятся: общие бонны ЦБ Уругвая, срочные с исполнением в 2003, 2008, 2009 и 2027гг. (Bono global) и евровекселя серии «С» и «Д» (euronotas). К внутр. ценным бумагам относятся: бонны для финансирования соц. обеспечения со сроком погашения в 2003 и 2007гг., депозитные сертификаты Ипотечного банка, бонны Казначейства (Bonos Tesero), векселя Казначейства (lettas Tesoreria). Одновременно на бирже котируются доходные облигации частных уругвайских компаний и фондов (obligaciones negociables-ON) и акции уругвайских и иностр. фирм.

В сент. 1994г. начала свои операции Электронная биржа Уругвая, объединяющая 26 акционеров (20 частных банков, 1 сберегательный кооператив, 2 фин. дома, 1 инвест. фонд, 2 гос. банка — БРОУ и Ипотечный).

12 спец. операторов осуществляют сделки через информ. сеть с 10.00 до 17.00 часов. Электронная биржа Уругвая, так же как и фондовая, котирует гос. ценные облигации на внешнем и внутреннем фин. рынках.

Касательно внешнего рынка, в 2000г. на нем было размещено гос. облигаций на 641,15 млн.долл., из которых: 300 млн.долл. было размещено в США как бонны с исполнением в 2010г.; 198,6 млн.долл. в Европе как бонны Euro и 142,4 млн.долл. в Чили как бонны в чилийских песо.

Операции уругвайских бирж в 2000г. на внутреннем рынке в общем объеме составили 1,871 млрд.долл. (68,4% всего объема), а на фондовой бирже на 592 млн.долл.

Основную часть объема операций электронной биржи составила эмиссия депозитных сертификатов на местном рынке в нац. валюте (2/3 всего объема операций, а с учетом вторичного рынка 3/4 объема операций).

Биржевые котировки в Уругвае в 2000г. полностью воплотили в себя: спад уругвайской экономики, увеличение риска вложения денежных средств в регионе, рост учетной ставки фед. системы США, вызвавшей увеличение ставки ЛИБОР. Вследствие этих причин средние биржевые котировки гос. ценных бумаг в Уругвае (бонны Казначейства) в 2000г. сократились на 2,2% по сравнению с 1999г.

Динамика биржевых котировок ценных бумаг в Уругвае, в %

Год	Бонны казначейства	Общие бонны ЦБ Уругвая	Акции	Облигации-ON
1993.....	0,66	—	—	—
1994.....	3,31	—	—	-10,06
1995.....	-1,38	—	—	16,24
1996.....	1,54	—	—	-1,62
1997.....	-1,28	—	—	-8,58
1998.....	-3,09	—	—	-12,91
1999.....	3,68	-1,85	—	-22,11
2000.....	-2,22	-2,08	0,25	-1,03

Источник: «Бускеда», 04.01.2001г.

Что касается котировок цен на гос. ценные бумаги Уругвая (общих боннов серий 2027, 2008, 2003, 2009, 2010), распространенных на внешних рынках, то они снизились на 2,08% по всем пози-

циям исполнения, за исключением позиции со сроком исполнения 2010г., которые повысились на 2,2%.

На рынке ценных бумаг частного сектора котировка облигаций-ОН в целом снизилась на 1,03%. При этом наиболее глубокое падение биржевых котировок облигаций произошло по фин. предприятиям: Cofac (8,75%), Surinvest (6,25%); в то время как увеличились котировки облигаций на предприятиях: Fanapel (8%) и Laboratorio Gautier (6%).

Котировка стоимости акций предприятий частного сектора на биржах Уругвая в 2000г. в целом повысились на 0,25%, вследствие повышения стоимости акций предприятия Fanapel (производство бумаги).

### Банки-1999

**Кредитно-банковская система.** Инвестиционные банки имеют право получать срочные депозиты от нерезидентов на срок более 1 года, привлекать долгосрочные кредитные ресурсы за рубежом на срок более 1 года, выпускать облигации и другие ценные бумаги, вкладывать привлекаемые средства в акции, облигации, работать на условиях лизинга, предоставлять кредиты на срок более 3 лет, управлять имуществом по доверенности, приобретать недвижимость и другое имущество.

В последнее время в результате либерализации банковского законодательства происходит стирание разграничений сфер деятельности между компаниями и финансовыми учреждениями небанковского типа. Крупные банки все больше концентрируют в своих руках не только банковские операции, но и также операции, выполняемые инвестиционными, ипотечными банками и др.

Широкие полномочия имеет ЦБ Уругвая, который путем валютной интервенции влияет на обменный курс нац. валюты. ЦБ имеет свои представительства в США (Нью-Йорке), Аргентине (Буэнос-Айресе), Бразилии (Сан Пауло и Порто Алегре).

Депозиты банковской системы Уругвая, в млн.долл.

	Частн.	Внешние	Сберегат.	
	БРОУ	ИБ	фин. ин-ты	кооп-вы
	Всего			
Депозиты в нац. валюте.....	177	421	684	95
Депоз. резидентов (СКВ).....	2.722	781	3.064	198
Депоз. нерезидентов (СКВ).....	318	29	3831	29
Всего.....	3517	1231	7579	322
Роста депозитов 98/99гг., % .....	8,3	10,5	20,4	8
				11,4

Источник: Ассоциация банков Уругвая.

Кредитно-банковская система Уругвая зарегистрировала в 1999г. рост депозитов на 14,8% по сравнению с 1998г., которые достигли 13,9 млрд.долл. При этом наиболее быстрыми темпами росли вложения нерезидентов в свободную конвертируемой валюте — на 27,2% до 5,5 млрд.долл. против 4,3 млрд.долл. в 1998г. Этот рост был обеспечен за счет вкладов в частные банки на 20,4% (до 7,6 млрд.долл. против 6,3 млрд. долл. в 1998г.), главным образом, нерезидентов в СКВ на 39,9% (до 3,8 млрд.долл.).

Упомянутый рост был вызван «бегством» финансовых ресурсов в связи с экономическими потрясениями, переживаемыми Аргентиной и Бразилией, а также более льготными условиями вкладов в СКВ по сравнению со вкладами в нац. валюте. Абсолютное снижение средних процентных ставок за год (с 15,1% в 1998г. по депозитам в нац.

валюте на срок от 1 до 6 месяцев до 14,2% в 1999г.), а также девальвация уругвайского песо по отношению к доллару США на 7,5% и рост потребительских цен на 4,2% сделали вложения в нац. валюте менее привлекательными, чем депозиты в СКВ.

Средние процентные ставки по вкладам частной банковской системы в 1999г.: на вклады в нац. валюте до 6 мес. — 14,2; на срок меньше 1г. — 15,7; вклады в СКВ до 6 мес. — 4,98.

В 1999г. объем предоставленных кредитов резидентам уругвайского частного сектора практически не изменился (рост на 0,8% по сравнению с 1998г.) и находился на уровне 9,5 млрд.долл. При этом кредитные ресурсы в нац. валюте, но выраженные в долл., направленные частникам, несколько увеличились на 0,6% до 3.7 млрд.долл., а кредиты, предоставленные в СКВ, выросли на 0,9% до 5,8 млрд.долл. Характерно, что в 1999г. из всех кредитно-банковских учреждений только БРОУ увеличил выделение кредитных ресурсов частному сектору (на 6,8% по сравнению с 1998г. до 3 млрд.долл.). Это объясняется более льготными условиями кредитования, предоставляемыми этим гос. банком для оказания помощи нац. производителям и смягчения последствий бразильского кризиса.

Тем не менее основным источником финансирования уругвайского частного сектора продолжают оставаться кредиты частных банков (42% всех привлеченных средств). Основной поток кредитных ресурсов представляет собой потребительский кредит (27,2%). В 1999г. немного сократила долю своего участия промышленность (с 23% в 1998г. до 22,8% в 1999г.), что объясняется падением деловой активности в стране. В то же время активизация строительства и тяжелая эконом. ситуация в сельском хозяйстве в связи с засухой привели к росту кредитования этих отраслей в 1999г. на 14,2% и 2,7% соответственно и к увеличению доли кредитных ресурсов, направляемых в эти отрасли соответственно до 4,6% и 9,3%.

Распределение кредитов банковской системы частному сектору (резидентам) в 1999г.: сельское хозяйство — 364,2 млн.долл. (9,3%), промышленность — 890,2 (22,8), строительство — 178,9 (4,6), торговля — 792,7 (20,4), услуги — 612,4 (15,7), потребление — 1059,7 (27,2), всего — 3898 млн.долл. (100%).

В целях смягчения последствий эконом. кризиса правительство приняло решение не ужесточать условия предоставления кредитных ресурсов. В этой связи процентные ставки по кредитам, предоставляемым гос. банком БРОУ как в нац. валюте, так и в СКВ, в 1999г. остались неизменными. Была только уменьшена процентная ставка по займам в уругвайских песо для частных лиц (с 46% на конец 1998г. до 43,5% на начало 2000г.). Что касается частных банков, то стоимость их кредитных ресурсов подорожала по всем видам заемщиков.

Наиболее крупным кредитным учреждением Уругвая является Banco de la Republica Oriental del Uruguay. Банк является коммерческим гос. учреждением Уругвая, создан 4 авг. 1986г. На территории Уругвая действуют 35 его филиалов, 7 агентств, 18 самостоятельных пунктов по обмену валюты. В трех странах — США (Нью-Йорке), Аргентине (Буэнос-Айресе), Бразилии (Сан-Пауло)

БРОУ имеет свои представительства. Другим гос. банком является Banco Hipotecario — ипотечный банк, занимающийся финансированием строительства жилья. Центр. звеном кредитно-фин. системы Уругвая являются частные комбанки, которые мобилизуют основные денежные ресурсы страны.

Результатами эконом. кризиса в 1999г. явились падение прибылей банков и увеличение затрат на функционирование. Среди 20 частных банков, действующих в Уругвае, 5 — при подведении годового баланса получили значительные потери. Это такие известные банки, как Banco do Brasil, Sudameris, American Express. Большинство банков имели худшие показатели, чем в 1998г. Только 7 банков в течение 1999г. увеличили выделение кредитов частному уругвайскому сектору. Активы 20 банков выросли в 1999г. на 17,4% и достигли 10,4 млрд.долл. по сравнению с 8,8 млрд.долл. в 1998г., но это объясняется преобразованием двух фин. домов в банк Banco Galicia Uruguay.

Активы и собственность частных банков в 1999г., в млн.долл.

	активы	собственность
Comercial .....	1576	112
Galicia Uruguay .....	1248	144
De Boston .....	889	59
ABN-AMRO .....	774	34
Santander .....	725	50
Citibank .....	672	42
De Montevideo .....	639	46
Frances .....	558	59
Republic National .....	483	23
Sudameris .....	475	37
ING .....	468	19
Caja Obrera .....	399	10
Discount .....	288	19
ACAC .....	266	19
Exterior .....	231	48
Lloyds Bank .....	211	16
Surinvest .....	197	17
American Express .....	109	12
Do Brasil .....	104	6,3
Nacion Argentina .....	55	6
Vcero .....	10377	783

Источник: «Обсервадор» 31.03.2000г.

В докладе, подготовленном бывшим президентом ЦБ Чили Р.Зайлера по просьбе уругвайского правительства, отмечается низкая оперативная эффективность банковской системы Уругвая, слабая оснащенность современными техническими средствами, низкая рентабельность, избыток предложений банковских услуг, что должно привести в дальнейшем к слиянию различных банков.

Аналогичное мнение высказал управляющий уругвайским отделением Citigroup Г.Кардони, который считает, что в ближайшее время Уругвай может потерять свою привлекательность для зарубежных депозитов как страна с наименьшим риском.

Определенное развитие с точки зрения привлечения средств юр. и физ. лиц получили инвест. фонды (всего 9), которые начали функционировать с 1992г. Учитывал нестабильность межд. фин. рынков, ожидания в связи с выборами президентов на обоих берегах р. Ла Плата, инвесторы до окт. 1999г. предпочитали другие более надежные и доходные варианты вложения ресурсов. В то же время, когда в последние месяцы года повысилась котировка гос. ценных бумаг, увеличилась рента-

бельность фондов, это повлекло за собой приток к ним финансовых средств. В целом за год объем капиталов, которыми управляют инвест. фонды, сократился на 22,4% по сравнению с 1998г. до 181 млн.долл. При этом рентабельность вложений в фонды была положительной от 3,06% до 17%, т.е. практически во всех фондах по всем видам инвестиций выше, чем в 1998г.

На фондовой бирже стран Меркосур в 1999г. был зарегистрирован значительный рост объема операций в результате впечатляющего повышения котировок бразильских ценных бумаг (на бирже Сан-Пауло подъем котировок акций составил 151,93%), акций основных аргентинских и чилийских компаний (на бирже Буэнос-Айреса — 28%, Сантьяго — 27,12%). На этом фоне совокупный рост котировок в долларовом выражении т.н. «уругвайского портфеля» был значительно ниже, всего 9,8%.

Фондовая биржа Монтевидео (ФБМ) была создана в 1867г. и объединяет 74 биржевых брокера (индивидуальных или брокерских фирм), 20 спец. компаний (банков, финансовых домов, гос. пенсионных касс). Со дня основания покупка и продажа ценных бумаг осуществляется «живым голосом». Организуются 2-дневные сессии (с 14.00 до 14.30 и с 15.30 до 16.00 часов), операции регистрируются вручную с помощью мела служащим биржи на огромной доске.

15 дек. 1999г. была достигнута договоренность руководством ФБМ с 4 испанскими фондовыми биржами из Барселоны, Бильбао, Мадрида и Валенсии о прямом бесплатном подключении к информ. системе биржевых европейских рынков. Это позволит ФБМ стать неотъемлемой частью формирующегося латиноам. рынка ценных бумаг Latibex, на котором начаты операции 1 дек. 1999г. с ценными бумагами фирмы Aracruz Celulose de Brasil и банков BBV Probusa de Mexico, Banco Frances, Banco Rio de la Plata (Аргентина), Banco Santander (Пуэрто-Рико.). В дальнейшем к ним должны присоединиться 3 чилийские, 1 колумбийская, 1 бразильская и 1 венесуэльская фирмы. На основе котировок ценных бумаг именно этих латиноам. фирм и банков будет рассчитываться индекс FTSE Latibex. К концу 2000г. котировки акций 50 латиноам. компаний легли в основу расчета сводного индекса FTSE Latibex.

Создание электронной биржи Уругвая (ЭБУ) подталкивалось иностранными банками, действующими в Монтевидео. Ее операции начались в сент. 1994г. Объединяет 26 акционеров (20 частных банков, 1 сберегательный кооператив, 2 финансовых дома, 1 инвест. фонд, 2 гос. банка (БРОУ и Ипотечной банк) и 12 спец. операторов, осуществляющих сделки через информ. сеть с 10.00 до 17.00 часов.

В июне 1999г. ЦБ Уругвая разрешил создание в стране третьей биржи — Latex для развития рынка ценных бумаг с использованием котировок латиноам. валют при заключении контрактов. Стимулировали создание Latex биржевые маклеры с устоявшимися связями в Аргентине, Бразилии и США.

ФБМ и ЭБУ котируют уругвайские гос. ценные облигации, размещенные на внешнем и внутреннем финансовых рынках. К внешним ценным бумагам относятся: общие боны ЦБ, срочные в 2003, 2008, 2009 и 2027гг. (bono global) и евр. векселя се-

рии С и D (euronotas). К внутренним ценным бумагам относятся: бонды для финансирования соц. обеспечения со сроком погашения в 2003 и 2007гг., депозитные сертификаты Ипотечного банка, бонды Казначейства (Bonos Tesoro), векселя Казначейства (Letras Tesoreria). Одновременно на упомянутых биржах котируются доходные облигации 42 частных уругвайских компаний и фондов Obligaciones negociables и акции уругвайских частных фирм.

После падения котировок бондов казначейства в период между августом и октябрём отмечалось существенное повышение их цены в конце нояб. 1999г., что определило их самую высокую доходность (10,8%) по сравнению с другими ценными бумагами. Малый риск, высокая рентабельность, большая ликвидность – вот те указатели, которые делали бонды казначейства наиболее привлекательными для инвесторов. Ещё одним стимулом явилось небольшое увеличение ставки ЛИБОР в связи с проведенным три раза в течение 1999г. повышением учетной ставки Фед. резервной системы США. Сравнение с 1998г. показывает, что цена бонд казначейства была значительно ниже, чем в 1999г., в связи с авг. фин. кризисом в России, повлиявшем на уругвайские ценные бумаги, выпущенные как за рубежом, так и внутри страны. Восстановление их котировок наблюдалось только к середине фев. 1999г. Новый виток понижения их доходности в авг.-окт. был вызван прежде всего внутренними обстоятельствами: предвыборными ожиданиями и положениями программы «Широкого фронта» о введении налогов на доходы физ. лиц, включая доходы от гос. ценных бумаг.

Наибольшей ликвидностью обладали бонды Казначейства со сроком погашения в 2004г., котировки которых на конец дек. 1999г. составляли 104% от номинальной цены. По мнению большинства брокеров повышенный спрос на гос. бумаги в конце 1999г. объясняется тем, что в дек. наступали сроки платежей процентов по 13 сериям бондов.

В 1999г. бонды Казначейства представляли собой фин. инвестиции с наибольшей средней прибылью, как следствие повышения их котировок в конце отчетного периода. Однако те инвесторы, которые предпочли направить свои ресурсы за рубеж, получили в итоге большую отдачу, чем использовавшие возможности нац. фин. системы.

Уругвайские гос. ценные бумаги – евровекселя и общие бонды, размещенные на межд. финансовых рынках, упали в цене в течение 1999г., что отразилось на их рентабельности, т.к. по ним уплачивается фиксированная процентная ставка. Котировка этих ценных бумаг в большой степени подвержена влиянию региональных кризисов. Решающим фактором 1999г. было решение правительства Эквадора о переносе срока платежей процентов по бондам Бреди. В то же время, несмотря на падение котировок евровекселей и евробондов, высокий уровень процентов, уплачиваемых по ним, компенсирует это понижение и приносит прибыль, хотя и более низкую, чем в 1998г. Среди внешних гос. облигаций наилучшую рентабельность имели общие бонды со сроком погашения в 2003г. – 7,7%, чуть хуже были показатели у европейской серии «Д» – 7,2% и серии «С» – 6,5%.

Рентабельность ценных бумаг (годовой доход, рассчитанный на основе долларов) на 1999г.

– Государственные ценные бумаги. 1) Бонды казначейства: котируемые ФБМ – 10,8%, котируе-

мые – 7,8%; 2) Общие бонды: срок погашения 2027г. – 1,5%, 2008г. – 4,3%, 2003г. – 7,7%; 3) Евровекселя серии С – 6,5%, серии D – 7,2%; Казначейский вексель – 6,9%;

– Частные ценные бумаги: 1) Облигации-ОН – 8,7%; 2) Акции Mohresa – -36,4%, F.Modelo – -42,9%, Salus – 10,3%.

Несмотря на то, что некоторые уругвайские предприятия прибегли к такому источнику финансирования, как выпуск облигаций (ОН), потенциальные инвесторы уклонялись от вложений средств в эти ценные бумаги, в результате в 1999г. облигации частных компаний не были достаточно ликвидными. В 1999г. эмитировали доходные облигации следующие фирмы: Fanapel (производство целлюлозы и бумаги) – 2 серии краткосрочных и 1 среднесрочных обязательств на 6,9 млн.долл., Sudamtex (текстильная промышленность) – 3 млн.долл., Benito Roggio (строительство) – 20 млн., Autoparque (платные автостоянки) – 2 млн., Conrad (гостиница) – 50 млн., Movicon (мобильные телефоны) – 10 млн.долл., т.е. на общую сумму 91,9 млн.долл.

До фев. 1998г., когда произошло банкротство предприятия по производству мяса птицы Granja Mogo, рынок доходных облигаций частных компаний считался стабильным, а сами облигации пользовались хорошим спросом и имели высокую ликвидность. После упомянутых событий начался массовый сброс всех облигаций, даже ниже номинальной стоимости, а большая их часть не была продана из-за отсутствия покупателей. Положение усугубилось в июле 1999г., когда фирма Metzen у Sena объявила о пересмотре срока платежей по 80% облигаций. К аналогичным мерам прибежали еще 2 фирмы – Pig Uruguay и Polirneros. Изменение условий погашения обязательств тремя компаниями, банкротство Granja Mogo явились основными причинами понижения котировок ОН частных фирм. Из 37 облигаций, котируемых на ФБМ, только 6 имели котировку выше номинала (по данным на 28.12.99г.). Однако высокий процент, уплачиваемый по ним (ЛИБОР + -2,5-4%), компенсировал падение стоимости, и в целом сегодня годовая прибыль была на уровне 8,7% что выше аналогичного показателя 1998г. (в 1997г. – 11,45%).

Бонды казначейства, бонды для финансирования соц. обеспечения, некоторые доходные облигации частных фирм были названы большинством брокеров в качестве наиболее предпочтительных направлений для вложения денег в 2000г. Выбор бондов казначейства, по которым выплачивается доход по плавающей процентной ставке и которые обладают поддержкой уругвайского правительства, представляется брокерам как надежный и консервативный путь. В то же время те инвесторы, которые стремятся к получению рискованных высоких прибылей, могут использовать отдельные доходные облигации местных частных фирм, а также акции ам. и некоторых латиноам. компаний. Внешние ценные бумаги уругвайского правительства (евровекселя и общие бонды с фиксированными процентными ставками не рекомендуются брокерами из-за ожидаемой низкой рентабельности).

Уругвай стоит на I месте в Лат. Америке и на третьем в мире по надежности вкладов и режиму банковской секретности в целом. Исключена возможность получения любой конфиденциальной информации о клиентах банка, счетах и состоянию

фин. средств вкладчиков. Законодат. базой деятельности банковской системы в стране является закон о банках №15.322 от 17.08.1982г. В Уругвае насчитывается 3 гос. банка и 22 частных.

Основным гос. институтом, определяющим нормы и принцип деятельности всей банковской системы страны, является ЦБ, который разрабатывает и направляет в банки законодат. акты, инструкции и распоряжения по фин. деятельности. Ежедневно получает от них отчет о движении средств и осуществляет жесткий контроль за выполнением директив и распоряжений по банковской деятельности. Все банки обязаны вносить в ЦБ гарантийный депозит, величина которого исчисляется в процентном отношении от величины оборотных средств и меняется соответственно последней.

По уровню оборота валюты в банке осуществляется также общий контроль за банками на предмет использования счетов наркобизнесом. С 1997г. в ЦБ на постоянной основе работает группа специалистов из США. Основная ее задача заключается в исключении возможности отмывания «темных» денег. В случае сомнений в происхождении средств у клиента или резком увеличении оборота валюты без предоставления объяснений, банк, как правило, делает конфиденциальный запрос на детальную проверку конкретного юр. или физ. лица, соблюдая при этом тайну вклада и не указывая ни номера счета, ни размера вклада. Большинство банков при подозрении на связь капитала с наркобизнесом просто отказывает клиенту в своих услугах без объяснения причин.

*Виды банковских счетов.* Счет в любом банке может быть открыт как в местной валюте, так и в долл. Миним. сумма депозита для открытия счета – 2-3 тыс.долл. При открытии счета в нац. валюте считается эквивалент данной суммы по курсу ЦБ на данный день.

Текущий счет в местной валюте или в долл. с начислением процентов или беспроцентный. Выдается чековая книжка. Может открываться на несколько респондентов одновременно. Клиент (физ. или юр. лицо) имеет возможность производить все существующие банковские операции: депозит без ограничений; депозит через банкомат; оплата чеком; снятие сумм наличными; перевод сумм на указанный счет в любой банк в Уругвае или в другой стране; получение перевода из нац. или зарубежного банка; перевод валюты со счета на счет в данном банке по курсу на день; перевод валюты со счета на счет в данном банке через банкомат по курсу на день; оплата чеком на предъявителя или на конкретное физ. или юр. лицо; оплата чеком на фиксированную (указанную в чеке) дату, после которой он к оплате не принимается; перевод сумм при подаче распоряжения по факсу с применением кода.

Для некоторых клиентов, в случае спец. соглашения с банком, допускается единовременное снятие чеком или перевод суммы, превышающей имеющийся на счету на определенную, заранее оговоренную между сторонами величину. Это осуществляется за счет фонда банка, но с условием погашения долга (восстановления средней установленной банком нормы) в срок до 48 часов с выплатой при этом процентов банку за услугу – фактический кредит. При открытии счета оговаривается залог в виде недвижимости.

Сберегательный счет. В этом случае клиент может только осуществлять депозит, снимать суммы со счета, переводить и получать деньги на счет. Чековые книжки не выдаются. Иметь данный счет в банке может любой гражданин старше 14 лет. При этом лица в возрасте 14-21г. должны предоставить справку об источнике получения дохода.

Снятие сумм со сберегательного счета производится по предварит. заявке за 30 дней. В некоторых случаях, при соглашении с банком, возможно немедленное получение валюты. Однако клиент теряет право на проценты при закрытии счета до истечения 90 дней после открытия. **Счета, замороженные под повышенные проценты** (от 180 дней и вплоть до 5 лет), **гарантируются государством.**

Спец. счет в инвалюте – Market Rate Account. Процент начисляется при сумме свыше 20 тыс.долл. Нет ограничений по сумме производимых операций, перечисление сумм – немедленное, независимо от объема. Ежемесячная оплата банку за наличие счета составляет 12 долл.

Спец. счет в инвалюте – Multicurrency Account. Данный счет ведется в условных единицах «М», по типу существовавших ранее в нашей стране инвалютных рублей. Открывается только клиентам, имеющим счет Market Rate Account. Процент начисляется при сумме, превышающей норму в у.е. эквивалентных LIBOR. устанавливаемых ЦБ.

Нет ограничений по объемам производимых операций, перечисление сумм немедленное. Со счета возможно до пяти снятий в месяц неограниченных сумм без оплаты процентов банку. В каждом последующем случае банк взимает определенную плату. Депозит наличными не принимается, возможен только переводом с другого счета в любой конвертируемой валюте с пересчетом в условные единицы по курсу банка. Снятие со счета осуществляется чеком, переводом на другой счет, распоряжением на оплату, переводом в другой банк. Наличные денежные суммы не выдаются.

Срочные вклады на определенный срок (минимально 30 дней) с выплатой повышенных процентов. Банковские операции не производятся. Чековые книжки не выдаются.

Вклады в различные фонды. Цель – получение процентов прибыли. Банковские операции не производятся. Чековые книжки не выдаются.

*Чековые книжки* могут использоваться гражданами только старше 18 лет.

Чеки в нац. валюте. Должны быть предъявлены к оплате в течение 15 дней после их выписки, если в данном городе, и в течение 30 дней, если в другом городе страны. При выписке чеков за пределами страны, для оплаты в Уругвае, они должны быть предъявлены не позднее 60 дней после выписки.

Чеки в инвалюте. Действительны к оплате, при выписке в Уругвае, в течение 60 дней. При выписке за пределами страны, но при оплате в Уругвае, принимаются в течение 120 дней.

Межд. чеки. Принимаются к оплате в течение 60 дней. Чек отсроченной оплаты используется в виде долгового обязательства при временном отсутствии денег на счету клиента. Но до указанной даты клиент должен «наполнить» чек.

*Процедура открытия банковского счета.* Требования и предъявляемые документы.

– Физ. лица. Необходимо предоставить: документ о наличии миним. месячного дохода не менее 750 долл. (справка о зарплате с места работы или

документ от нотариуса или бухгалтера); копия удостоверения личности; рекомендация от учреждения, другого банка или лица имеющего счет в данном банке (это положение необязательно для открытия сбер. счета); справка с места проживания – фактура на оплату коммунальных услуг. Необходимо подписать: контракт с банком об основных условиях сотрудничества с перечислением всех прав сторон и условий; заполнить формуляр; бланк с образцом подписи заверенный независимым нотариусом (хранится в отделе безопасности банка).

– Юр. лица. Необходимо предъявить: заверенную нотариусом копию устава компании; список директоров (управления); акт регистрации в гос. органах; реестр подписей допущенных лиц, засвидетельствованную банком рекомендацию одного из управляющих банка или нотариуса; полномочия; документы из-за границы должны быть легализованы в консульском отделе посольства Уругвая в стране нахождения юр. лица и в МИД в Уругвае (требования к мандатам аналогичные). Необходимо подписать: контракт с банком об основных условиях сотрудничества; составить список допущенных к счету лиц; независимый нотариус должен подтвердить образец подписи в отделе аккредитации банка или предоставить документ, подписанный в верховном суде.

Условия открытия счета в банках постоянно ужесточаются в связи с увеличением числа случаев отмывания наркоденег и наличия в стране оборота наркосредств.

Никаких отличий в условиях открытия и использования счета в банках для иностранцев нет. Самое важное – показать, что происхождение капитала никак не связано с наркобизнесом. Все остальные источники доходов, будь то валютные аферы, махинации, спекуляция, азартные игры и т.д., банк не интересуют, все принимается. Счет открывается по паспорту. Рекомендации принимаются от любой компании, юр. лица, нотариуса, будь они даже фиктивные. Подлинность не проверяется. Лучше всего заручиться рекомендацией одного из клиентов банка, имеющего связи в руководстве. При этом можно избежать всех формальностей и проверок. Счет открывается сразу на любых запрошенных условиях только по предъявленному документу, удостоверяющему личность просителя. Также в Уругвае имеются агентства, фирмы, юр. лица, которые предоставляют услуги за плату (4-5 тыс.долл.). В «пакет» услуг включается: получение вида на жительство; открытие собственной фирмы и ее регистрация в гос. органах; предоставление справок и рекомендаций (фиктивное устройство на работу, уровень доходов, справка с места жительства); приобретение недвижимости на любое лицо (за отдельный гонорар 8-10%); открытие банковских счетов на любое лицо (вписывается в контракт); оформление фиктивных справок о большом объеме торговли с заявленной фирмой в третьих странах (например с компанией в России).

Вклад наличными на любой банковский счет возможен третьим лицом без объяснения причин и предъявления документов. Депозит суммы более 100 тыс.долл. (для физ. лиц) требует предъявления документов и объяснений. Пополнение счета путем перевода из третьих стран ограничений по суммам не имеет. Клиенту, на чей счет поступают

деньги, главное иметь хорошую репутацию в банке, правдоподобное объяснение источника средств и не иметь связи с наркобизнесом.

Перевод валюты со счета в третьи страны возможен без ограничений. При работе с суммами до 50 тыс.долл. предъявление документов не требуется, но проверяется подлинность подписи в отделе безопасности банка. Снятие сумм наличными всегда требует предъявление документов.

Большую популярность имеют нац. и межд. кредитные карточки. Оплата ими принимается без всяких ограничений. Получение карточки осуществляется непосредственно в банке. Для ее оформления необходимо предоставить документы, удостоверяющие личность, декларацию о доходах, справку с места жительства, гарантию в виде недвижимости. Карточка оформляется на определенную сумму.

В стране возможно получение дорожных чеков при выезде за границу. Иностр. граждане могут обналичивать дорожные чеки в столице страны г.Монтевидео без всяких ограничений в любом банке.

В Уругвае кроме банков, имеющих право осуществлять банковское обслуживание в полном объеме, существует множество представительств инобанков. Работа с ними удобна при наличии фин. связей с конкретной страной. Однако в данном случае исключена работа с чеками и имеется возможность открытия только сберегательного счета.

*Банкоматы.* Система банкоматов в Уругвае развита достаточно хорошо. В Монтевидео они размещены на центр. улицах в престижных районах и работают круглосуточно. Для получения права на пользование банкоматом нужно быть клиентом банка, иметь счет и положить сальдо. Процесс получения карточки прост – необходимо сделать заявку в банк, оплатить требуемую сумму за изготовление и за пользование карточкой на месяц вперед. Месячная плата составляет 7 долл. Магнитная карточка банкомата используется как ключ входа в кабину банкомата и для проведения фин. операций.

Банкомат позволяет производить следующие операции (как в местной валюте, так и в долл.): депозит наличности; снятие со счета наличных; перевод валюты со счета на счет в пределах данного банка; брать справку о наличии денежных средств и их движении; производить оплату расходов.

Все операции производятся обезличенно, надо только иметь карточку и знать код. При вводе кода важно не ошибиться, т.к. при повторении ошибки карточка блокируется на весь день. При повторе ошибки на следующий день карточка блокируется совсем. Для восстановления ее рабочего состояния необходимо явиться в банк и поменять код, предоставив личные документы и права на карточку.

*Аренда сейфа в банке.* Процесс аренды прост. Необходимо явиться в банк, запросить сейф, заплатить гарантийный взнос 100 долл., предъявить личные документы, заполнить анкету, указав все свои реквизиты, подписать контракт на определенный период. При подписании контракта клиент письменно подтверждает, что не будет использовать арендованный сейф для хранения наркотиков, взрывоопасных и воспламеняющихся веществ. Администрация, в случае возникновения подозрений, вправе потребовать от клиента предъявления того, что он собирается положить в сейф.

Клиенту выдаются два комплекта ключей (банк не имеет дубликатов). Арендатор может предоставить право на пользование сейфом дополнительно одному или нескольким лицам, вписав их в контракт, сообщив банку их данные и оформив письменную доверенность. Средние размеры ячейки 15x10x47 см. Оплата за год составляет 85 долл., которая может быть произведена сразу за весь период или вноситься ежемесячно.

Гос. банки: ЦБ Уругвая, ЦБУ (гос. директивный институт в области банковской деятельности); Банк Республика Уругвай; «Банк Ипотекарио».

Частные банки: «Банк Франсес»; «АБН Амро»; «Уругвайский банк Испанский центр»; «Комерсиаль»; «Бостон банк»; «Насьон Аргентина»; «Монтевидео»; «Сантандер»; «Банк ду Бразиль»; «Экстеориор Уругвай»; «Каха Обрера»; «Пан де Асукар»; «Банк Реаль»; «Де Кредито»; «Судамерис»; «Банесто»; «Ситибанк»; «Суринвест»; БанкАКАК; «Инг банк»; «Лойдс Банк»; «Кофак».

*Центральный банк.* В соответствии с действующим законодательством Уругвая единственным эмитентом гос. ценных бумаг является ЦБУ, осуществляющий свою деятельность под надзором минэкономики и финансов (МЭФ). Законом от 1994г. разрешается только одна эмиссия ценных бумаг в год. В ряде случаев, считают эксперты, подобное ограничение вызывает эффект «упущенной выгоды», когда Уругвай не может воспользоваться сложившейся благоприятной конъюнктурой из-за законодат. ограничения. Исходя из ежегодного плана развития экономики, ЦБУ и МЭФ определяют объем будущих траншей, что впоследствии оформляется президентским декретом. В частности, 7 апр. 1999г. президент Х.Сангинетти подписал декрет, по которому правительство уполномочено до конца года осуществить эмиссию на 300 млн.долл. При этом учитывалось, что в результате девальвации бразильского реала на мировых рынках капиталов отмечалось падение спроса на латиноам. ценные бумаги. Для нейтрализации указанных негативных эффектов ЦБУ вместе с МЭФ привлекли межд. аудит. В фев.-марте 1999г. эксперты обоих ведомств активно работали с двумя крупными аудиторскими компаниями Moody's Investor и Standard & Poor's.

Принятая в начале года правительством программа антикризисных мер в связи с падением валюты Бразилии оказалась достаточно эффективной. По мнению директора-распорядителя МФ М.Камдессю, Уругвай отреагировал на девальвацию бразильского реала с должной серьезностью. Работа межд. аудита доказала справедливость этих оценок. В Лат. Америке **Чили, Уругвай и Колумбия признаны как страны, безопасные для иноинвесторов.** В апр. 1999г. агентство Standard & Poor's присвоило уругвайским бумагам степень ВВВ-, а компания Moody's Investor соответственно Ваа3, что предполагает очередной транш ценных бумаг на долгосрочную перспективу (10 лет и более). Правда, при этом ими была сделана оговорка о том, что высокая степень взаимозависимости нац. экономики страны с Бразилией и Аргентиной делают Уругвай уязвимым на долгосрочную перспективу.

Указанные выше факторы создали благоприятные условия для эмиссии уругвайских бонов с целью распространения на мировых рынках капиталов. Рабочая группа МЭФ и ЦБУ провела анализ условий, сложившихся на ведущих рынках инвес-

тиций. Азиатский регион (речь шла о Японии) был признан из-за нестабильности малоперспективным на долгосрочную перспективу. Европейский рынок, согласно проведенному маркетингу, представляет интерес на среднесрочный период (срок не более 5 лет, поскольку в случае увеличения периода погашения бонов резко растет стоимость кредита). Во многом уругвайские экономисты связывали такую ситуацию с внутренними проблемами ЕС и войной на Балканах. С начала 1999г. курс евро по сравнению с долл. продолжал устойчиво падать.

С учетом изложенного выбор был сделан в пользу ам. рынка. Сравнительный анализ стоимости кредита в евро и долл. на аналогичных условиях (срок погашения 10 лет) показал существенную выгоду последнего.

Важным моментом при выборе рынка стали сами кредиты. Если в Европе ценные бумаги приобретают в основном крупные банки, то в Нью-Йорке инвесторами становятся крупные фонды (пенсионные или соц. страхования), мощные специализированные компании или фин. группы.

29 апр. 1999г. Уругвай разместил через нью-йоркскую биржу «глобальные боны» серии «А» с фиксированной учетной ставкой 7,25% годовых на срок в 10 лет (первые выплаты процентов должны были начаться в нояб. 2000г., а полное погашение капитала лишь в 2009г.). Ценные бумаги были размещены (по региональной принадлежности) в США (64,8%), Европе (15,9%), Лат. Америке (13,9%). Среди инвесторов 58,5% – это крупные фин. и инвест. комиссии, а 28,7% – банки. Указанные соотношения характеризуют доверие крупных межд. инвесторов к банковской системе страны. На ближайшие 5 лет указанная характеристика (доверие к странам-кредитополучателям) станет определяющим фактором для потоков капиталов на мировых рынках. Затянувшийся кризис в Азии, обвал рынка ГКО в России вызвали переориентацию основных «игроков» мировых фондовых рынков на менее доходные, но более ликвидные и стабильные ценные бумаги. Повысилась значимость межд. аудита и лицензирования.

Распределение межд. аудиторского рейтинга стран по степени надежности фактически определило спрос, т.е. условия реализации выпущенных ими практически в одно и то же время гос. облигаций (бонов). Так, в апр. 1999г. Чили сумела разместить транш в 500 млн.долл. сроком погашения 10 лет по стоимости всего 175 базовых пунктов (б.п.) сверх цены бонов казначейства США (самый выгодный для страны кредитополучателя). Уругвай добился продажи в Нью-Йорке своих «глобальных бонов» на 250 млн.долл. на аналогичный срок по цене уже 212,5 б.п. Имеющая такой же уровень надежности аудита Колумбия реализовала гособлигации с 10-летним сроком погашения по стоимости уже 484 б.п. С большим отрывом идут соответственно Аргентина (613 б.п.) и Бразилия (719 б.п.). При этом, согласно оценкам ам. фин. группы Morgan Stanley, которая в этот раз распространяла в США уругвайские боны, спрос на них составлял не менее 400 млн.долл. Однако, ЦБУ решил перестраховаться и ограничился 250 млн. долл., поскольку данный транш был первым с момента кризиса в Бразилии.

Принимая во внимание более тесные торг.-эконом. связи страны со странами ЕС, чем с США, а также рекомендации МФ о необходимо-

сти диверсификации фин. отношений Уругвая и в целом Лат. Америки, европейский валютный рынок может стать более предпочтительным, чем ам. В ЦБ считают, что сегодня Германия является наиболее выгодным местом для размещения облигаций из-за низкой стоимости кредита.

В ЦБУ полагают, что наращивание активности латиноамериканцев, в т.ч. Уругвая, на мировых фондовых рынках в значит. степени отягчет свободный капитал, образовавшийся в результате бегства иноинвесторов из Азии и России. Основным конкурентом региону в борьбе за долгосрочные кредиты здесь видятся страны ЦВЕ (в частности, Польша, Чехия, Венгрия).

## Спецслужбы

Президент Уругвая Х.Сангинетти 27 дек. 1999г. подписал декрет о создании Сообщества нац. спецорганов. После опубликования в СМИ 5 янв. 2000г. декрет вступил в силу.

Согласно декрету, проведенная реорганизация местных спецслужб и правоохранит. органов преследует цель создать единый координирующий орган, который повысил бы степень межведомственного взаимодействия и улучшил информ. обеспечение высшего полит. руководства страны. В качестве перспективы намечен переход на создание объединенной структуры развед., контрразвед., военных и полицейских служб по бразильскому примеру.

Согласно принятому документу, роль координатора «сообщества» отводится Главному управлению оборонной информации минобороны (ведущая спецслужба МО), которое переименовано в Нац. управление гос. разведки (НУГР). При этом значительно расширяется его компетенция. Помимо ранее закрепленных направлений (контроль за режимом и безопасностью в госучреждениях и на военных объектах, работа аппаратов военных атташе), теперь НУГР поручено стратегическое планирование деятельности нац. спецорганов, офиц. контакты и представительство на межд. уровне, а также курирование борьбы с наркотрафиком и межд. терроризмом. Кроме того, руководитель этого ведомства полномочен докладывать высшему полит. руководству документы по наиболее принципиальным вопросам нац. безопасности, подготовленные на основе данных остальных спецслужб. Президентский декрет определяет структуру Сообщества нац. спецорганов. Помимо НУГР МО Уругвая в него входят разведслужбы трех родов ВС (СВ, ВМФ, ВВС), Военно-морская префектура МО, Нац. управление разведки и информации МВД (гражд. контрразведка). Бригада по борьбе с наркотиками МВД, Нац. совет по борьбе с наркотиками администрации президента, спецотделы территориальных полицейских управлений в департаментах, Служба внешней информации МИД и Нац. институт статистики.

Вступивший в юр. силу декрет вызвал неоднозначную реакцию среди представителей правоохранит. органов (в первую очередь «гражданских»). Дело в том, что МВД разработало собственный план реорганизации, предполагающий создание нового органа («Совета»), в президентской администрации, в состав которого входили бы руководители всех заинтересованных ведомств. Это предложение не получило должной поддержки у президента Х.Сангинетти.

Принципиальным моментом, вызывающим основные возражения у руководства МВД, является включение в сферу компетенции НУГР МО таких традиционных для «гражд. ведомств» направлений деятельности, как борьба с контрабандой наркотиков и межд. терроризмом. Кроме того, не военные, а контрразведка и Бригада по наркотикам МВД поддерживают партнерские отношения с коллегами из США, Германии, Франции, Израиля, Испании и Италии. Высказываются опасения, что передача в МО полномочий по координации деятельности нац. правоохранит. органов в указанных сферах и по осуществлению межд. связей может разрушить уже отлаженный и достаточно эффективно действующий механизм. Как стало известно, руководство МВД намерено добиваться изменения положений декрета у избранного президента Х.Батлье, чей мандат начался 1 марта 2000г.

*К вопросу о правах человека.* Идея нац. примирения в стране, выдвинутая Х.Батлье, в т.ч. и по предвыборной договоренности с левыми, является сегодня одним из фокусов гос. политики Уругвая. Предпринимаемые уругвайским президентом шаги по окончанию урегулированию проблемы жертв периода военной диктатуры (1973-85гг.) получили сильный полит. резонанс в обществе. Правозащитники в Уругвае, да и в регионе в целом, активизировались после беспрецедентного ареста в Великобритании бывшего чилийского диктатора А.Пиночета и выдвинутых испанским правосудием исковых требований к ряду латиноам. военных, участвовавших в т.н. антипартизанском плане «Кондор». Пока практически все инициативы Х.Батлье на данном направлении пользуются поддержкой большинства граждан. Однако все чаще проявляет себя и т.н. «президентская оппозиция».

По данным правозащитных организаций Уругвая, за время правления военных (режима «де-факто») без вести пропало 163 уругвайца: 29 чел. в Уругвае, 122 — в Аргентине, 10 — в Чили, 2 — в Парагвае. На этой основе возникло мощное обществ. движение, сформированное членами семей жертв диктатуры при поддержке влиятельных уругвайских политиков (Р.Микелини — руководитель партии «Новое пространство») и аналогичных организаций соседних государств региона. Среди выдвигаемых требований акцент делается на необходимость офиц. расследования каждого случая исчезновения, выяснения всех имеющих к делу обстоятельств и наказания виновных в гибели людей.

Ранее предпринимавшиеся попытки урегулирования этой социально взрывоопасной проблемы не достигли требуемых целей. На референдуме 1989г. большинством голосов (60%) был принят Закон о сроке давности (1986г.), призванный амнистировать участников событий периода военного режима. Сыграв позитивную роль в переходный период передачи власти военными гражд. правительству, этот Закон в ряде ключевых положений остался не исполненным (ст.4 — о проведении гос. криминалистического расследования). Была проявлена очевидная пассивность со стороны офиц. руководства страны, опасавшегося тогда непредсказуемой реакции военных на какие-либо радикальные действия. В силу этого, вопрос жертв военной диктатуры долгое время продолжал оставаться предметом соц. поляризации уругвайского общества, приобрел общенац. характер и стал ис-

пользоваться левыми в качестве рычага давления на власть.

Принимая во внимание данное обстоятельство, а также с учетом успехов левой оппозиции на последних общенациональных выборах Х.Батлье, придя к власти, поставил стратегическую задачу окончательно «закрыть» этот вопрос, что и было определено в качестве приоритета президентской политики. Обозначено несколько тактических направлений работы. Путем отдельного закона предполагается придать статус «погибших в период боевых действий» всем «исчезнувшим» уругвайцам, от имени государства взять ответственность за действия военных в тот период, выделить материальную компенсацию уругвайским семьям пропавших без вести граждан. Принято решение о строительстве монумента-памятника погибшим уругвайцам, который по аналогии с испанской «Долиной павших», рассматривается как символ национального примирения уругвайского общества. Примечательно, что Х.Батлье даже обсуждал вопрос о монументе с заслуженным скульптором РФ З.Церетели во время визита последнего в Монтевидео (май 2000г.).

Получила поддержку и уже реализуется на практике инициатива уругвайского президента относительно создания «Комиссии по достижению мира», которая должна выполнять функции консультативно-аналитического центра по проблеме жертв периода военного режима в Уругвае. Ставится задача в течение 120 дней собрать всю имеющуюся информацию о каждом случае исчезновения, провести социальную-техническую экспертизу этой информации, составить общий список жертв и внести на рассмотрение президента предложения об окончательном урегулировании проблемы. Кадровый состав комиссии решался исключительно президентом Х.Батлье. В комиссию вошли представитель римской католической церкви в Монтевидео архиепископ Н.Котуньо (в качестве председателя) и доверенные лица: правительства и президента (адвокат К.Рамела), левой макрокоалиции «Прогрессивная встреча-Широкий фронт» — (адвокат Г.Фернандес), партии «Бланко» (профессор госуниверситета Уругвая К.Виллиман), общественной правозащитной организации «Служба мира и справедливости» (ее основатель Л.П.Агирре), самого влиятельного профсоюзного центра Уругвая РИТ-СНТ (почетный ветеран уругвайского профдвижения Х.Дьелия).

Опорную составляющую политики Х.Батлье по урегулированию проблемы жертв диктатуры образуют его личные контакты с представителями всего заинтересованного спектра уругвайского общества. Президент стремится, и ему это удается, придерживаться принципа аполитичности в этом вопросе. Он установил хорошие рабочие контакты с руководителем левой оппозиции Т.Васкесом, впервые на таком высоком уровне принял представителей матерей «исчезнувших» уругвайцев, встретился с ассоциацией отставных военных.

Стиль руководства нового главы государства выгодно контрастирует на фоне его предшественников Х.М.Сангинетти (1986-89, 1994-2000гг.) и Л.А.Лакалье (1989-94гг.). Вместе с тем, с их стороны уже звучат предостерегающие комментарии об опасности открытого Х.Батлье «ящика Пандоры», в результате чего, по их мнению, ситуация может «выйти из-под контроля». В унисон с этим звучат и заявления доверенного лица Х.М.Сангинетти, ви-

це-президента страны и главы парламента Л.Йерро. А представители партии «Бланке» в парламенте Р.Диас и Л.Лакалье Лоу (жена Л.А.Лакалье) выступили с контринициативой о возмещении материального и морального ущерба семьям военных и полицейских, погибших в борьбе с «подрывными элементами». Президент принял и такое предложение. Но, тем не менее, обращает на себя внимание то, что принципиальных и открытых противников в данной области у президента Х.Батлье нет.

Некоторое исключение составляют радикально настроенная часть профсоюзов и группа военных из т.н. «Легиона лейтенантов Артигаса», который являлся основной ударной силой в ходе государственного переворота в 1973г. Именно эти два социальные сегмента уругвайского общества демонстрируют сегодня наиболее консервативный подход к вопросу о правах человека.

Находящаяся под влиянием «тупамаровцев» часть профсоюзных лидеров требует немедленного исполнения ст.4 закона о сроке давности, публичного «покаяния» военных и привлечения их к суду по обвинению в убийстве. Подобная позиция не поддерживается левоцентристским большинством, включая таких авторитетов как Т.Васкес, мэра Монтевидео М.Арана, генерал в отставке и основатель Широкого фронта Л.Сереньи. По этой причине в адрес левого руководства зазвучала критика со стороны крайне левого фланга блока, и вновь обозначилась возможность распада макрокоалиции ПВ-ШФ.

Наблюдается «брожение» и в рядах военных, которые негативно относятся к перспективе «реализации» договоренностей по урегулированию проблем периода военного режима и категорически отвергают идею «покаяния» ВС. Вместе с тем, ситуация находится под полным контролем президента Х.Батлье. Он «твердой рукой» ликвидировал первый для его правительства «военный кризис» (апр. 2000г.), когда вынужден был снять с должности руководителя объединенного генштаба М.Фернандеса за ряд публичных заявлений, носящих политический характер и направленных на конфронтацию со сторонниками тупамаровского толка. Примечательно, что военные не вошли также в состав Комиссии по достижению мира. В то же время М.Фернандес выразил мнение воинственно настроенной и влиятельной части отставных генералов, не считаться с которыми Х.Батлье не может. В целом же ВС Уругвая аполитичны и демонстрируют лояльность президенту.

## Хозяйственность

Уругвай принадлежит к числу стран с преимущественным развитием сельского хозяйства экспортной ориентации. На его долю приходится 5,6% от ВВП. Главная отрасль сельского хозяйства — пастбищное животноводство мясошерстного направления. Промышленность представлена отраслями легкой и пищевой промышленности (переработка сырья растительного и животного происхождения). Продукция агроиндустриального сектора приносит стране более 65% валютных поступлений. Основная отрасль пищевой промышленности — мясохладобойная. В текстильной промышленности выделяются переработка шерсти на экспорт и производство синтетических тканей и нитей. В легпроме основную роль играют кожевенная, обувная, швейная. 20% продукции промыш-

ленности приходится на нефтеперерабатывающий сектор. В Уругвае действует один НПЗ «Лас Техас», реконструкция которого была произведена в 1995г. На перерабатывающую промышленность приходится 18,6% ВВП страны. Уругвай не имеет ни собственных источников мин. сырья, ни металло-рудной добывающей промышленности. Лишенная нефти, газа, угля, металлов, страна полностью зависит от их ввоза из-за рубежа. Из полезных ископаемых в небольших количествах добывается золото, серебро, ведутся разработки мрамора, гранита, полудрагоценных камней. Горнодобыча дает всего 0,3% от ВВП.

Государство является монополистом по производству электроэнергии, топлива, цемента, алкоголя, снабжения водой, предоставления услуг ж/д транспорта, связи. Разрешена деятельность частного сектора в сфере связи, производстве цемента, началась приватизация портов. Разрабатываются планы реорганизации и частичной приватизации Администрации гос. железных дорог и Нац. администрации по электростанциям и линиям ЛЭП.

С эконом. точки зрения 2000г. стал для Уругвая реальным продолжением «трудного» 1999г. В стране продолжается падение эконом. активности и обострение соц. проблем. Безработица на конец года достигла 13,6% от ЭАН против 11,3% в 1999г. Такого уровня безработицы не было в Уругвае с 1988г. Фактически в 2000г. в стране не работало 170 тыс. чел.

В соответствии с опубликованными данными ЦБ Уругвая ВВП страны в 2000г. снизился на 1,3% против 2,8% в 1999г. и составил 20,042 млрд.долл. (в 1999г. — 21,06 млрд.долл.).

Динамика ВВП Уругвая по секторам экономики в 1998-2000гг.

Отрасли	в% к пред. периоду		
	ВВП 2000г.		
ВВП секторов 2000г.	экономики	в млн.долл.	к ВВП страны в% 1998г. 1999г. 2000г.
Сельское хозяйство	1180,2	5,6	5,2 -7,2 -2,7
Рыболовство	30,9	0,1	4,7 -33,8 -5,3
Горнодобыча	62	0,3	29,4 -5,8 -9,8
Промышленность	3383,8	16,1	2,3 -8,4 -2,4
Электр-во, газ, вода	843,5	4	11,5 -0,1 -5,9
Строительство	1182,2	5,6	9,8 -8,9 -8,9
Торговля, сервис	2681,4	12,7	2,4 -3,4 -5,5
Транспорт, связь	1832	8,7	4,5 -3,7 -2,4
Финансы, страхование	5583	26,5	6,8 -6,4 -2,3
Гос. и соц. обслуж.	4294,6	20,4	2,7 -0,5 -0,3
ВВ	20042,5	100	4,5 -2,8 -1,3

Источник: «Бускеда» 10.05.2001г. (на базе статданных ЦБ Уругвая)

В начале 2000г. правительство прогнозировало возрождение деловой активности в стране и повышение ВВП на 2,5% по сравнению с падением на 2,8% в 1999г. Однако надежды правительства на positif. итоги года не оправдались вследствие: продолжающегося роста цен на нефть на мировом рынке; снижения покупательной способности «евро» относительно долл.; пока еще слабого влияния на экономику Уругвая положит. тенденций роста в Бразилии; продолжающегося спада экономики в Аргентине и начальных признаков кризиса мировой экономики.

Правительство неоднократно в 2000г. приняло меры по стабилизации эконом. кризиса в стране. Среди них: дальнейшая децентрализация гос. предприятий (УТЕ, АНКАП, АФЕ, ОСЕ, АН-ТЕЛЬ и др.), снижение расходов на содержание

аппарата, рефинансирование банковской задолженности, перенесение сроков платежей за собственность, реформа соц. страхования, уменьшение процентных ставок по кредитам банков, в т.ч. и БРОУ, восстановление конкурентоспособности уругв. товаров и т.д.

Однако усилия правительства по преодолению кризисных явлений в экономике страны проявились в снижении темпов спада с 2,8% до 1,3% (по версии ЦБ Уругвая) и с 3% до 1,1% (по версии Института статистики Уругвая). Доля ВВП на 1 жителя страны снизилась в Уругвае в 2000г. до 6006 долл. против 6312 долл. в 1999г.

Наиболее динамичными секторами экономики У. в 2000г. стали: энергетика, рыболовство, транспорт и связь, фин. сектор, валовой продукт которых вырос на 5,9%, 5,3%, 2,4% и 2,3% соответственно по сравнению с 1999г.

Засуха I пол.2000г., повлиявшая вначале на снижение выработки электроэнергии в стране, постепенно сменилась достаточным выпадением осадков, позволившим увеличить объемы водохранилищ и заработать на полную мощность ГЭС страны. В результате выработка электроэнергии увеличилась на 5,7% по сравнению с пред.г. и составила 7,45 млрд. квтч. против 7,05 млрд.квтч. в 1999г. Существенную роль в увеличении выработки и импорта электроэнергии в стране в 2000г. сыграл рост потребления электроэнергии населением страны зимой. Сектор транспорта и связи улучшил свои результаты в 2000г. благодаря возросшим объемам переработки грузов в портах Уругвая.

Ведущие сектора экономики Уругвая продолжали находиться в кризисе. Это прежде всего, промышленность (-2,4%), сельское хозяйство (-2,7%), строительство (-8,9%) и торговля и сервис (-5,5%).

## Промышленность-2000

**Объем пром. производства** в Уругвае по-разному подсчитывается статистическими учреждениями страны. По данным Института статистики индекс физ. объема промышленности в 2000г. увеличился на 0,84% по сравнению 1999г., благодаря полнокровной работе в течение года НПЗ. При этом промышленность, без учета нефтеперерабатывающего комплекса, снизила свое производство на 2% по сравнению с 1999г. По данным ЦБ Уругвая, объем пром. производства, включая нефтеперерабатывающий комплекс, снизился на 2,4%, а индекс физ. объема горнодобычи на 9,8%.

При этом ВВП промышленности в 2000г. составил 3.383,6 млрд.долл. или 16,1% ВВП страны, а ВВП горнодобычи — 62,0 млн.долл. или 0,3% ВВП. В 1999г. эти показатели соответственно составили 8,465 млрд. долл. или 17,3% ВВП и 62,2 млн.долл. или 0,4% ВВП.

Сравнительный анализ динамики развития пром. производства страны за последние 10 лет дает основание уругвайским экономистам считать этот период как «потерянное» десятилетие. Спад промышленности в 2000г. стал 2 по глубине за прошедшее десятилетие, несмотря на стабилизацию положения в 1996-98гг., когда отрасль претерпела существенную реорганизацию под влиянием интеграционных процессов и обновление средств производства привело к повышению конкурентоспособности уругвайских товаров и способствовало увеличению их экспорта, прежде все-

го в соседние страны — Бразилию и Аргентину, где под влиянием интеграционных процессов также началось оживление эконом. активности. Вместе с тем наблюдалось улучшение положения только тех отраслей, продукция которых имела наибольший спрос в Бразилии и Аргентине.

Уругваские экономисты подразделяют пром. предприятия на 3 группы: с преобладающим экспортом (свыше 50% производства); с достаточным экспортом (от 11% до 50% производства); выпускающие продукцию в основном для внутреннего потребления.

Всего, таким образом, классифицирована 41 отрасль промышленности, на которых в 1 группу входит 8 отраслей, во 2 гр. — 18 и в 3 гр. — остальные 15 отраслей.

Пром. сектор экономики Уругвая представлен основными отраслями: пищевая промышленность, где выделяются мясохладобойная, молочная, мукомольная, а также производство напитков и табачных изделий; легкая (текстильная, шерстяная, кожаная и обувная); полиграфическая (производство бумаги); хим. (вместе с нефтепереработкой); горнодобывающая; металлургическая; машиностроение (производство автомобилей).

Доминирующей чертой, определяющей структуру пром. производства Уругвая, является ее ориентация на переработку с/х продукции. Потому главная роль принадлежит пищевой промышленности, на которую приходится 46% пром. производства. Затем следует хим. (21%), легкая (14%), машиностроение (6%), полиграфическая (6%), горнодобывающая (3%) и металлургическая (2%).

Период пром. подъема в Уругвае закончился в 1999г. спадом такой силы, что практически по всем показателям сектор оказался на уровне 1989г. Фактически сектор промышленности еще не вышел из кризисного состояния и в 2000г., несмотря на предпринятые усилия по его преодолению.

Динамика развития отдельных отраслей пром. производства Уругвая за 2000г., в% к аналогичному периоду пред.г.

	2000г.					
	1999г.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв. За год	
Пищевая .....	-0,2	-0,8	-8,2	-5,9	-9,4	-6,2
Легкая .....	-20,3	-5,8	-11,9	-8,2	-7	-8,3
Полиграфическая .....	-6	-7,9	-6,4	-0,6	-3,4	-4,5
Хим. в т.ч.: .....	-9,7	-8	-6,9	-26,8	-12,4	-9,1
- без нефтепереработки .....	-4	-4,4	-4,4	-1,3	-1,9	-0,1
Горнодобывающая .....	-21	-20,8	-14,4	-28,8	-12,1	-19,3
Металлургическая .....	-5,6	-4,2	-11,7	-1	-5,4	-4,1
Машиностроение .....	-20,2	-12	-10,1	-16,3	-2,7	-10,3
- АВТО: .....	-8,4	-2,5	-4	-5,8	-0,6	-0,8
- без нефтепереработки .....	-7,5	-0,9	-3	-1,4	-4,1	-2

Источник: «Бускеда» 3.03.2001г. (на базе статданных Института статистики Уругвая)

Второй год подряд в уругвайской промышленности продолжается спад производства, несмотря на позитив. итог года (0,8%) в секторе по сравнению с отрицат. итогом 1999г. (-8,4%). Однако, если не учитывать работу в 2000г. нефтеперерабатывающего комплекса, то отрицат. результат промышленности составил (-2%). Суммируя к тому же и падение на 3% в 2000г. продаж пром. товаров по отношению к пред.г., можно судить о дальнейшем снижении конкурентоспособности уругвайских товаров и падении веса пром. сектора в общем объеме ВВП страны. Если и в 2001г. промышленность будет работать, базируясь на старых методах, то ее ждут «серьезные проблемы», поэтому

правительство Х.Батлье начало проводить в жизнь конкретные меры, направленные на повышение конкурентоспособности уругвайских товаров, в т.ч.: монополизация гос. предприятия ANCAP — в области ГСМ; строительство газопроводов; открытие для частного капитала рынка телекоммуникаций и железных дорог, находящихся в руках гос. предприятий ANTE и AFE. Однако, как считает пром. палата Уругвая (CIU), принятые меры направлены на увеличение темпов экономики страны в целом, поэтому палата требует от правительства конкретных мер, предназначенных для отрасли, и, прежде всего, снижения налогов на собственность, которое может отразиться на повышении конкурентоспособности уругвайских промтоваров как внутри страны, так и за рубежом.

Итоги работы промышленности в 2000г. были достигнуты меньшим на 3,4% по сравнению с итогами 1999г. количеством отработанного времени, на 2,1% количеством рабочих и сокращением на 2,7% реальной зарплаты. При этом производительность труда в секторе выросла по сравнению с пред.г. на 4%.

Показатели промышленности, в %

	Индекс объема	Индекс занятости	Индекс отработ-го времени	Реальная зарплата
1992г. ....	0,7	-9,9	-9,3	11,5
1993г. ....	-4,6	-13,5	-13,9	19,8
1994г. ....	7,1	-8,1	-6,4	8,2
1995г. ....	-9,4	-9,7	-9,3	-1,6
1996г. ....	2,5	-6,8	-4,6	0,4
1997г. ....	7,3	-1,1	-0,1	2,6
1998г. ....	2,5	-5,1	-6,2	2,6
1999г. ....	-7,5	-10,2	-11,7	3,5
2000г. ....	-7	-2,1	-3,1	-2,7

Источник: «Бускеда» 29.03.2000г.

Таким образом, снижение потребительского спроса внутри страны и неконкурентоспособность уругвайских пром. товаров на внешних рынках, стали основной причиной для пром. предприятий уменьшить расходы на производство путем снижения реальной зарплаты и повышения производительности труда.

Большую роль в снижении конкурентоспособности уругвайских пром. товаров играет задолженность местных предприятий перед гос. и частными банками страны, которая достигла в 1998г. 1,7 млрд.долл., при ежегодном среднем увеличении за прошедшее десятилетие на 6%. Таким образом, общая задолженность сектора промышленности составила 45% ВВП отрасли.

Наиболее уязвимыми оказались в 2000г. МСП, продукция которых предназначалась, главным образом, для внутреннего рынка, и компании, которые всю свою продукцию размещают за рубежом и полностью зависят от неустойчивого мирового рынка.

В числе отраслей промышленности, наиболее затронутых спадом в 2000г., оказались: пищевая, полиграфическая, горнодобывающая и металлургическая (на 6,2%, 4,5%, 19,3% и 4,1% соответственно по сравнению с пред.г.). Наибольший спад производства имел место в пищепроме (-6,2%), составляющей почти половину объема пром. производства сектора. Спад затронул все группы отрасли: производство основных видов питания (-4,5%); др. видов питания (-22,5%); напитков (-2,2%), табака (-11,3%).

При этом индекс отработанного времени и занятости в отрасли уменьшились соответственно на 0,2% и 0,3% по сравнению с 1999г., производительность труда на 5,9%.

Продукция полиграфической промышленности в 2000г. снизилась на 4,5%, при одновременном уменьшении индекса занятости и отработанного времени на 2,2% и 9,7% соответственно. Производительность труда при этом выросла на 5,7%. Снижение производства в отрасли произошло за счет уменьшения производства журналов и изданий (-12,1%), а также сокращения экспорта готовой продукции.

Падение производства в горнодобывающей и металлургической отрасли было меньшим по объему, чем в др. отраслях. Если спад в металлургической отрасли (-4,1%) был вызван уменьшением внутреннего спроса, то горнодобывающая промышленность (-19,3%) сократила свои объемы из-за неконкурентности своих товаров за рубежом. При этом снижение индекса занятости и отработанного времени в горнодобывающей отрасли составили 17,4% и 20,8% соответственно, а в металлургической промышленности 18,9% и 17,5%, при одновременном повышении производительности труда на 1,9% и 16,2% соответственно.

Значительное улучшение ситуации в 2000г., по сравнению с 1999г., наблюдалось в легкой, хим. промышленности и в машиностроении.

Улучшение ситуации в хим. промышленности (рост 9,1%) связано с непрерывной работой в 2000г. нефтеперерабатывающего комплекса, индекс физ. объема которого по сравнению с 1999г., вырос на 18,5%, а также увеличением производства ряда хим. товаров, что, без учета работы нефтеперерабатывающего комплекса, дало прирост 0,1% против пред.г. Рост производительности труда в химпроме составил в 2000г. 13,3%, по сравнению с 1999г., при понижении индекса занятости и отработанного времени на 2,2% и 3,7% соответственно.

В то же время машиностроение увеличило выпуск своей продукции в 2000г. на 10,3%, благодаря успешной работе сектора «производство транспортных средств», который вырос на 44,8% по сравнению с пред.г. Остальные отрасли сектора сократили свое производство.

При этом индекс занятости и отработанного времени в отрасли уменьшился на 2,4% и 3,8%, а производительность труда выросла на 14,6%.

Всего в 2000г. Уругвай произвел 28,2 тыс. автомобилей (19,5 тыс.шт. в 1999г.), при этом экспорт автомобилей в Аргентину и Бразилию снизился и составил 15,3 тыс. автомобилей общей стоимостью 120 млн.долл. (16,5 тыс.шт. в 1999г.). Главной причиной падения экспорта автомобилей были постоянные споры с соседями по Меркосур касательно импортных пошлин и количества автомобилей, предназначенных для экспорта в эти страны. В дек. 2000г. Меркосур установил для Уругвая квоту, на основании которой страна может экспортировать ежег. в каждую из своих соседей по 20 тыс.шт. произведенных автомобилей, 50% общей стоимости которых могут быть заменены поставками запасных частей, произведенных в Уругвае. Что касается самих запасных частей, то в рамках Меркосур Уругвай получил возможность их экспорта до 65 млн.долл. в Аргентину. Кроме то-

го, уругвайские производители имеют право импортировать из третьих стран запасные части с преференциальной от своих соседей по Меркосур импортной пошлиной 2%.

Продажа легковых автомобилей на рынке Уругвая снизилась в 2000г. на 11%, по сравнению с 1999г., и составила 17311 тыс.ед. (в 1999г. – 19532 шт.), количество продаж грузовых автомобилей практически осталось на прежнем уровне – 1166 шт. против 1117 шт. в 1999г. На 1 месте по количеству проданных автомобилей в Уругвае в 2000г. вышел «Шевролет» (264 шт.), затем следует «Фиат» и «Фольксваген».

Впервые в 2000г., после продолжительного спада, начался рост производства в легкой промышленности, индекс физ. объема которого увеличился на 8,3%, по сравнению с пред.г. Производительность труда в отрасли выросла на 8,6% при уменьшении индекса занятости и отработанного времени на 1,5% и 0,3% соответственно. Главными составляющими роста производства отраслей стали положит. изменения в текстильной и кожевенной промышленности (4,8% и 20,3%).

Количество работающих в промышленности в 2000г. составило (без нефтеперерабатывающего комплекса) 84,5 тыс.чел.

## Промышленность-1999

**Экономическое развитие в 1999г.** Уругвай принадлежит к числу стран с преимущественным развитием сельского хозяйства экспортной ориентации. На его долю приходится 7,3% от ВВП. Главная отрасль сельского хозяйства – пастбищное животноводство мясошерстного направления. Промышленность представлена в основном отраслями легкой и пищевой промышленности по переработке сырья растительного и животного происхождения. **Продукция АПК приносит стране 65% валютных поступлений.** Основная отрасль в пищевой промышленности – мясохладобойная. В текстильной промышленности выделяются переработка шерсти на экспорт и производство синтетических тканей и нитей. В легкой промышленности основную роль играют кожевенная, обувная, швейная. 20% продукции промышленности приходится на нефтепереработку. В Уругвае действует 1 НПЗ «Лас Техас», реконструкция которого была произведена в 1995г. На перерабатывающую промышленность приходится 18,6% ВВП страны. Уругвай не имеет ни собственных источников минерального сырья, ни металлургической добывающей промышленности. Лишенная нефти, газа, угля, металлов, страна полностью зависит от их ввоза из-за рубежа. Из полезных ископаемых в небольших количествах добывается золото, серебро, ведутся разработки мрамора, гранита, полудрагоценных камней. Горнодобыча дает всего 0,3% от ВВП.

Государство является монополистом по производству электроэнергии, топлива, цемента, алкоголя, снабжения водой, предоставления услуг железнодорожного транспорта, связи. В последнее время разрешена деятельность частного сектора в сфере связи, производстве цемента, началась приватизация портов. Разрабатываются планы реорганизации и частичной приватизации Администрации гос. железных дорог и УТЕ.

Анализируя показатели развития экономики Уругвая в 1999г., можно отметить, что такого спа-

да ВВП не отмечалось с 1983г. Снижение деловой активности в Уругвае в 1999г. стало следствием финансовых потрясений в Бразилии, вызвавших девальвацию бразильского реала, а также из-за снижения мировых цен на с/х продукты, засухи (по своим размерам большей, наиболее известной в Уругвае засухи 1988-89гг.), повышения цен на нефть.

Достигнутые результаты превысили первоначальный прогноз уругвайского правительства, планировавшего рост ВВП в 2-2,5%. Несмотря на то, что пик кризиса пришелся на III кв. 1999г., последствия кризиса будут еще долго ощущаться в экономике Уругвая и зависеть от эконом. стабилизации основных торговых партнеров по Меркосур – Бразилии и Аргентине. В IV кв. 1999г. в Уругвае наметились некоторые признаки оживления деловой активности, что напрямую связано с улучшением положения в Бразилии (рост ВВП в IV кв. 1999г. на 3,13%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и в целом за год на 0,82%), а также в Аргентине (рост ВВП в IV кв. на 0,1%, что, однако, не позволило компенсировать спад экономики в целом за год на 3,01%).

Уругвайское правительство неоднократно в течение 1999г. принимало меры по стабилизации эконом. положения и смягчению последствий бразильского кризиса. Среди них: рефинансирование банковской задолженности, перенесение сроков платежей налога на собственность, отчислений в фонд соц. страхования, отмену ветеринарного налога на экспорт мяса, уменьшение процентных ставок по кредитам БРОУ и др. Однако по мнению Промышленной палаты Уругвая и Союза экспортеров эти меры явно недостаточны для восстановления конкурентоспособности уругвайских товаров и улучшения эконом. ситуации.

Самыми динамичными секторами экономики Уругвая в 1999г. стали: строительство, транспорт и связь, валовой продукт которых вырос на 2,23% и 3,46% соответственно. Если оживление в строительстве был вызван в основном увеличением капиталовложений государства в отрасль по линии минтранспорта и обществ. работ, ИБ, УТЕ, ОСЕ, муниципалитетов крупных городов, а частного строительства – повышением реальных доходов населения, то сектор транспорта и связи улучшил результаты благодаря увеличению грузооборота ж/д транспорта из-за увеличения перевозок древесины, а также пассажиров, с/х продукции и ГСМ. В то же время снизились показатели по переработке грузов в портах страны, в основном из-за сокращения объемов внешнеторговых грузов.

Почти все ведущие сектора экономики Уругвая оказались в 1999г. в глубоком кризисе. Это прежде всего: сельское хозяйство (-7,82%), промышленность (-8,4%), рыболовство (-34,59%), энергетика (3,11%), торговля и сервис (4,58%).

Если падение производства в рыболовстве в целом отражает глубокий кризис в отрасли на протяжении ряда лет, то в сельском хозяйстве сужение объемов производства произошло во II пол. 1999г., в основном, из-за сильной засухи, охватившей восточные регионы страны и вызвавшей сокращение посевных под зерновыми культурами, снижение забоя скота и производства говядины, а также настига шерсти из-за сокращения поголовья овец. Единственная отрасль сельского хозяйства, которая улучшила свои показатели, было молоч-

ное производство, однако темпы роста были меньше, чем в прошлые годы.

В промышленности спад производства в 1999г. с учетом работы нефтепереработки составил 8,4% (7,5% без него). Наиболее глубокий кризис поразил: легкую промышленность, вследствие сокращения закупок текстильной и кожевенной продукции со стороны Бразилии и Китая; химпром из-за ремонтных работ на НПЗ «Лас Техас»; машиностроение, в результате сокращения экспорта легковых автомобилей и запчастей к ним в Бразилию и Аргентину; горнодобычу, в связи с сокращением производства и экспорта цемента и продукции из фаянса и фарфора.

Менее всего спад производства затронул пищевую и бумажную промышленность Уругвая.

Вследствие засухи, повлиявшей на понижение уровня воды в водохранилищах, сократилась выработка электроэнергии на ГЭС. что не было компенсировано увеличением выработки электроэнергии на ТЭС. В результате УТЕ вынуждено было увеличить импорт электроэнергии из Аргентины. Всего в 1999г. выработка электроэнергии в Уругвае составила 7,05 млрд.квтч. (против 8,6 млрд.квтч. за 1998г.). Из них на ТЭС было выработано 1,62 млрд.квтч., на ГЭС – 5,4 млрд.квтч.

Главным достижением уругвайского правительства в 1999г. явилось получение самого низкого за последние 50 лет темпа роста потребительских цен (4,2% против 8,6% в 1998г.). Годовая инфляция могла бы быть меньше, если бы не многократное повышение тарифов на топливо в связи со значительным ростом цен на нефть на мировом рынке.

Сравнительный анализ динамики развития пром. производства страны за последние 10 лет дает основание уругвайским экономистам считать этот период как «потерянное» десятилетие. Спад промышленности в прошлом году стал вторым по глубине за прошедшее десятилетие, несмотря на стабилизацию положения в 1996-98гг., когда отрасль претерпела существенную реорганизацию под влиянием интеграционных процессов в Меркосур. Обновление средств производства привело к повышению конкурентоспособности уругвайских товаров и способствовало увеличению их экспорта, прежде всего в соседние страны – Бразилию и Аргентину, где под влиянием интеграционных процессов также началось оживление эконом. активности. Вместе с тем наблюдалось улучшение положения только тех отраслей, продукция которых имела наибольший спрос в Бразилии и Аргентине.

Уругвайские экономисты подразделяют пром. предприятия на: с преобладающим экспортом (свыше 50% производства); с достаточным экспортом (11-50% производства); выпускающие продукцию, в основном, для внутреннего потребления. Всего, таким образом, классифицирована 41 отрасль промышленности, из которых в I группу входит 8 отраслей, во II гр. – 18 и в III гр. – остальные 15 отраслей.

Промышленный сектор экономики Уругвая представлен следующими основными отраслями: пищевпром, где выделяются мясохладобойная, молочная, мукомольная, а также производство напитков и табачных изделий; легкая (текстильная, шерстяная, кожевенная и обувная); полиграфическая (производство бумаги); хим. (вместе с нефте-

переработкой); горнодобывающая; металлургическая; машиностроение (производство автомобилей).

Доминирующей чертой, определяющей структуру пром. производства Уругвая, является ее **ориентация на переработку с/х продукции**. Поэтому главная роль принадлежит пищевому, на который приходится 46% пром. производства. Затем следуют: хим. — (21%), легкая — (14%), машиностроение — (6%), полиграфическая — (6%), горнодобывающая — (3%) и металлургическая отрасли — (2%).

В 1999г. закончился период пром. подъема в Уругвае, который за 3 предыдущих года в целом дал 13% прироста производства. Спад был такой силы, что фактически по всем показателям сектор оказался на уровне 1989г.

Развитие отдельных отраслей пром. производства в за 1999г., в % к 1998г.: пищевая — -0,2; легкая — -20,3; полиграфическая — -6; хим. — -9,7; горнодобывающая — -21; металлургическая — -5,6; машиностроение — -20,2; всего — -8,4.

Наибольший спад произошел в легкой, горнодобывающей промышленности и в машиностроении (на 20,3%, 21,0% и 20,2% соответственно), т.е. в отраслях больше всего нацеленных на экспорт, за исключением горнодобывающей промышленности. Основной причиной такого спада стала девальвация бразильского реала и, соответственно, понижение конкурентоспособности уругвайских товаров. Вместе с тем показатели IV кв. 1999г. свидетельствуют о том, что сектор постепенно начинает выходить из кризиса.

Продукция пищевого пром. в целом в 1999г. уменьшилась всего на 0,2%, при этом продуктов питания — на 14,6%. Производство напитков и табачных изделий выросло на 5,7% и 9,5%, соответственно.

Легкая промышленность оказалась в числе отраслей наиболее затронутых спадом. Падение производства по сравнению с прошлым годом составило 20,3%, в т.ч. в текстильной промышленности — 25,5%, в швейной — 33,8%, кожевенной — 5,8%, обувной — 17,3%. Легкая промышленность, одна из базовых отраслей экономики страны, переживает сегодня трудные времена. Кризис на мировых рынках повлек за собой сокращение инвестиций в отрасль, закрытие предприятий, рост безработицы, снижение выпуска продукции. Спад в отрасли продолжается уже длительное время.

Новый министр промышленности Уругвая С.Абреу заявил в марте 2000 года, что его главная задача — выработать новую пром. политику страны, направленную на поиск новых рынков и диверсификацию экспорта. Спад в машиностроении Уругвая составил 20,2% по сравнению с 1998г., при падении индекса занятости на 3,2%. Всего в 1999г. Уругвай произвел 19,5 тыс. автомобилей, что на 45% меньше уровня 1998г. (36,7 тыс. ед.), при этом экспорт автомобилей в Аргентину и Бразилию составил 16,5 тыс. шт.

Падение производства в полиграфической, нефтехим. и металлургической промышленности было меньшим, чем в других отраслях. Если спад в нефтехимпроме (9,7%) в основном был вызван неполной работой в течение года нефтеперерабатывающего комплекса, то уменьшение производства хим. продуктов (8,2%) и шин (17,3%) было вызвано сужением спроса на них со стороны основных им-

портеров. Индекс занятости в отрасли в целом снизился на 6,9%.

Уменьшение полиграфической промышленности на 6% по сравнению с 1998г. произошло из-за сокращения экспорта продукции на 13,2%. Снижение индекса занятости составило 5,3%. Металлпром (производство стали и чугуна) снизил свои показатели на 5,6% по сравнению с 1998г. Горнодобыча (производство глиняных изделий, фаянса, фарфора, стекла) резко сократила свое производство из-за неконкурентности своих товаров с бразильскими. Спад отрасли составил 21%, индекс занятости — 31,4%. Количество работающих в промышленности за период 1990-99гг. сократилось со 130 тыс. чел. до 86,5 тыс. чел.

## Агропром-2000

**В**общей структуре экономики Уругвая АПК по-прежнему занимает одно из ведущих мест и является одним из основных источников валютных поступлений в страну.

Если рассматривать изменения, происшедшие в структуре аграрного сектора страны за прошедшее десятилетие, то необходимо отметить:

— увеличение количества хозяйств. Если в 1990г. число хозяйств составляло 54816 ед., то к 2000г. их количество возросло на 2299 ед., что в целом составило 57115 предприятий. Из них, 6344 хозяйства владеют площадью от 1 га до 5 га (увеличение на 43% по сравнению с 1990г.) и 7101 ед. — от 5 га до 10 га (увеличение на 7% по сравнению с 1990г.). Количество крупных хозяйств общей площадью от 5 тыс.га до 10 тыс.га увеличилось со 195 ед. до 223 ед., а более 10 тыс.га с 24 ед. до 56 предприятий. Что касается др. хозяйств, то их небольшое увеличение произошло среди предприятий, имеющих от 50 га до 200 га с/х угодий.

— происшедшие изменения в с/х ориентации владельцев хозяйств. По-прежнему, на 1 месте находятся хозяйства, занимающиеся животноводством, количество которых за 10 лет возросло до 31849 ед. (56% всех зарегистрированных хозяйств) против 29397 ед. в 1990г. Эти хозяйства занимают площадь в 13,4 млн.га из 16,3 млн.га всех зарегистрированных государством земель. В 1990г. эта площадь составляла 13,6 млн.га из 15,8 млн.га угодий, зарегистрированных в Уругвае.

Однако внутри сектора животноводства за прошедшие десятилетия произошли большие изменения. Из четырех владельцев хозяйств, занимающихся разведением овец в 1990г., на конец 2000г., продолжает заниматься этой работой только одно хозяйство. Если в 1990г. разведением овец занималось 16421 хозяйство, то в 2000г. их осталось 4544 ед. Наоборот, если разведением КРС в Уругвае занималось в 1990г. 12976 хозяйств, то в 2000г. количество этих хозяйств увеличилось до 27305 ед., т.е. в 2 раза.

Увеличилось также количество хозяйств, занимающихся разведением свиней и птиц на 11% и 48,5% соответственно. Количество этих хозяйств в 2000г. составило 1243 ед. и 1087 ед. соответственно.

На 2 месте по количеству хозяйств в Уругвае стоят предприятия по производству молока, количество которых сократилось к концу 2000г. до 6195 ед. против 7104 хозяйств в 1999г. Вместе с тем общая площадь земель этих хозяйств увеличилась до 990935 га против 853687 га в 1999г.

Увеличение числа хозяйств, занимающихся животноводством, происходило на фоне резкого сокращения числа владельцев, занимающихся растениеводством. Число таких хозяйств уменьшилось до 1323 ед. против 4311 ед. в 1990г.

Количество хозяйств, занимающихся виноградарством, в 2000г. составило 1103 ед. против 1968 ед. в 1990г., т.е. уменьшилось на 44%, в то время как площадь с/х угодий, занятых под выращивание этой культуры, снизилось на 18% и составило 30890 га.

Что касается др. отраслей аграрного сектора, то произошло небольшое увеличение (4,5%) количества хозяйств, занимающихся выращиванием фруктов, число которых увеличилось до 1540 ед. против 1474 ед. в 1990г. Количество хозяйств, занимающихся овощеводством, снизилось на 20% и составило в 2000г. 5289 ед. против 6571 ед. в 1990г.

Наибольшие изменения произошли в секторе лесного хозяйства, где количество владельцев земли увеличилось до 1083 ед. против 178 ед. десять лет назад. К ним надо добавить 111 владельцев земель, занимающихся разведением саженцев деревьев.

В Уругвае насчитывается 8746 ед. владельцев с/х угодий, занимающихся разведением продуктов и скота, необходимых для пропитания собственной семьи, они не поставляют продукцию на рынок, а также 7 хозяйств от 500 га до 1000 га, которые ничего не производят на своих участках.

В 2000г. с/х сектор Уругвая оказался в числе отраслей, которые не смогли преодолеть глубокий кризис экономики, переживаемый страной уже в течение 2 лет. По оценке Института экономики Уругвая, ВВП с/х сектора в реальном исчислении снизился на 2,7% и составил 1,180 млрд.долл. (5,6% — ВВП страны) против 1,148 млрд.долл. (5,7% ВВП страны) в 1999г.

Основными причинами продолжающегося спада производства в с/х секторе экономики Уругвая в 2000г., как и в 1999г., остаются: ухудшение климатических условий (засуха); влияние девальвации бразильского реала, вызвавшего «молочную» и «рисовую» войну между Бразилией и Уругваем; снижение цен на с/х продукцию на мировых рынках; снижение экспорта мяса в конце окт. 2000г., из-за появившегося в провинции Аргтигас ящура, вызвавшего запрет экспорта уругвайского мяса на мировых рынках ряд др.

Главной отраслью сельского хозяйства Уругвая продолжает оставаться животноводство. В последние годы в этой сфере главным направлением стало мясомолочное производство.

Кол-во КРС и овец в 2000г., в тыс.голов

	1999г.	2000г.	Темп роста в %
Быки .....	145	144	-0,7
Коровы .....	4158	3990	-4,1
Бычки .....	2526	2420	-4,2
Телки .....	1500	1480	-1,3
Телята .....	2175	2166	-0,5
Итого КРС.....	10504	10200	-2,9
Овцы .....	14409	13020	-9,6

Источник: El Pais Agropesuario № 64 от 28.06.2000г.

Численность КРС снизилась на 2,9%, за счет увеличения убоя коров и бычков (на 4,1% и 4,2% соответственно) и оценивается на уровне 10,2 млн. голов против 10,5 млн. голов в 1999г.

В 2000г. сложилась крайне неблагоприятная для уругвайских производителей ситуация с цена-

ми на мясо и мясопродукты на мировых рынках. Средняя цена на говядину в 2000г. составила 1360 долл. за 1 т., что оказалось на 3,6% меньше прошлогодней (1409 долл.). Это самая низкая цена на говядину за последнее десятилетие в Уругвае. Однако низкие цены на говядину не стали причиной уменьшения забоя КРС в 2000г., наоборот убой КРС увеличился на 6,05% (1,858 млн.голов против 1,752 млн. голов в 1999г.).

Производство говядины (с костями) в 2000г. в целом составило 433,4 тыс.т. (в 1999г. — 407 тыс.т.), из них на внутреннее потребление пошло 166,0 тыс.т, а на экспорт 267,4 тыс.т. (в 1999г. — 168,7 тыс.т. и 238,3 тыс.т. соответственно). При этом экспорт живого скота остался приблизительно на прошлогоднем уровне, немногим более 50 тыс. голов против 46 тыс. голов в 1999г. Потребление говядины в Уругвае на душу населения составило в 2000г. 54 кг/чел., второе место в мире, после Аргентины.

Экспорт говядины (с костями) в 2000г. составил 267,4 тыс.т. на 363,1 млн.долл., что на 12,2% и 8,4% больше в количественном и суммарном отношении, чем в 1999г. Главной причиной такого увеличения экспорта говядины в 2000г. стала засуха и ускоренное набирание веса животными в послезасушливый период, что вынудило раньше времени забивать большее количество бычков и телок, убой которых составил в 2000г. 966 тыс. голов против 960 тыс. голов в 1999г. Убой коров составил за этот период 830 тыс. голов (44,5%) против 721 тыс. голов (41%) в 1999г.

Что касается положения дел в овцеводстве, то главным событием в этой отрасли за последние годы стала переориентация отрасли с шерстяного направления на мясное, причинами которой являются: резкое снижение цен на шерсть на мировых рынках; низкие дотации государства в этот сектор животноводства; плохие климатические условия. Поголовье овец в 2000г. в Уругвае составило 13,032 млн. голов, что на 10,1% меньше, чем в 1999г., причем самый большой процент падает на снижение поголовья баранов. Если сток баранов в 1989г. составлял в Уругвае 6 млн. голов, то уже в 2000г. их количество снизилось до 1,7 млн. голов.

Убой баранов в 2000г. составил более 530 тыс. голов, что на 37% больше, чем в 1999г. Такое сокращение стока привело к тому, что сегодняшнее соотношение баранов к овцам, приносящих потомство, составило 1:3,7. Если учитывать все стадо овец, то это соотношение составляет сегодня 1:2, что вызывает определенное беспокойство правительства Уругвая. Экспорт баранины в 2000г. увеличился на 38,6% и составил 16,5 тыс.т. против 11,9 тыс.т. в 1999г. Внутреннее потребление баранины в 2000г. увеличилось на 8,2% и достигло 13,7 тыс.т. (4 кг. на душу населения).

Настриг шерсти (на базе невытой) в 2000г. уменьшился на 30% и составил 47,0 тыс.т. против 67,1 тыс.т. в 1999г., при этом экспорт шерсти увеличился на 5,2% и составил 71,3 тыс.т. (128,9 млн.долл.). Увеличение экспорта шерсти, несмотря на снижение ее настрига в 2000г., говорит об использовании прошлогодних лотов и увеличении импорта шерсти «на базе невытой» из Аргентины.

Впервые за последние 15 лет объем производства молока в Уругвае в 2000г. снизился сразу на 10% и составил 1035 млн.л. против 1167 млн.л. в 1999г. В суммарном отношении объем экспорта снизил-

ся до 84 млн.долл. против 90 млн.долл. в 1999г. из-за снижения цен на мировых рынках; неконкурентности уругвайских товаров с бразильскими, вследствие девальвации реала; снижения объемов поставок молока на пром. предприятия для переработки по причине засухи; запретов вследствие появления ящура в конце года и связанных с этим длительный сроков оформления экспортных документов. Низкий уровень цен на молоко в Бразилии (0,27 долл. за 1 л. в течение года) спровоцировал торг. конфликты между двумя странами.

Начиная с 1990г. до 1997г., средний убой свинины в Уругвае составлял 154 тыс. голов. За последние 3г. убой свиней вырос до 212-215 тыс. животных, чему в немалой степени способствовала большая активность местной перерабатывающей промышленности и увеличение импорта свинины из соседних стран, главным образом, из Бразилии и Чили. Только из Бразилии в Уругвай в 2000г. было импортировано 5,7 тыс.т. свинины на 7,7 млн. долл. Всего в 2000г. было импортировано свинины на 9,74 млн.долл. (в 1999г. на 9,67 млн. долл.).

Статданные импорта свинины в Уругвай в течение 2000г. дают основание сделать выводы, что в связи с появлением ящура в Бразилии, местные перерабатывающие предприятия основной упор сделали на увеличение объемов убоя свиней внутри страны и переориентацию закупок на более отдаленные страны (Чили, США, Канада). Это отразилось, кроме увеличения убоя свиней, и на средней стоимости свинины в Уругвае, которая увеличилась на 20% (0,89 долл. за 1 кг.), и превысила среднюю стоимость свинины в 1999г. (0,74 долл. за 1 кг.). Ряд изменений произошел в 2000г. (Меркосур). Правительство Аргентины приняло решение импортировать свинину из США, с целью расширения на этом рынке экспорта своей говядины. Против этого решения выступила Ассоциация производителей свинины Аргентины, которая аргументировала свое несогласие различием санитарных норм, существующих в обеих странах (в США есть болезни среди свиней, которые отсутствуют в Аргентине), а также наличием в США гос. субсидий для предприятий, производящих свинину, в отличие от Аргентины, где их нет. В связи с этим, аргентинские экспортеры свинины предложили повысить до 35% экстрапошлины на свинину (с костями) в рамках Меркосур, имея ввиду, прежде всего Бразилию, которая является до сих пор одним из главных производителей свинины в мире.

Обострившаяся проблема «бешенства коров» в мире и, главным образом, в Европе, повлияла на потребление мяса и мясных продуктов, в первую очередь говядины среди населения, поэтому неожиданное развитие получило сегодня производство конины и др. видов мяса (кролики и страусы).

В Уругвае потребление конины запрещено законом, поэтому все производство экспортируется. В 2000г. экспорт конины в Уругвай достиг 11 млн.долл., значит, превысив экспорт прошлых лет. Экспорт конины в целом приходится на Европу и Россию, где потребление конины составляет порядка 8% всего потребления мяса.

Впервые за последние 2г. в 2000г. в Уругвае на 9% снизилось производство птицы, которое составило 52,5 тыс.т. При этом снизился экспорт птицы, который составил 0,6 тыс.т. против 0,8 тыс.т. в 1999г., и потребление мяса птицы на душу населения — 15,2 кг. против 15,5 кг в 1999г.

Весь экспорт уругвайской продукции животноводства в 2000г. составил 700 млн.долл. Ежегодно в Уругвае потребляется 300 тыс.т. различных видов мяса, что составляет почти 95 кг. на душу населения.

Погодные условия 2000г. по-разному отразились на урожае зерновых, цитрусовых и фруктов в Уругвае.

Что касается урожая зимних зерновых культур, то в сафре 1999-2000гг. Уругвай собрал 308 тыс.т. пшеницы (456 тыс.т. в сафре 1998-1999гг.), ячменя 25 тыс.т. (в 1999г. — 115 тыс.т.). При этом посевные площади составляли 123 тыс.га под пшеницу и 88,6 тыс.га под ячмень (170,6 и 60,3 тыс.га соответственно в сафре 1998-1999гг.). Снижение урожая пшеницы в 2000г. произошло из-за уменьшения посевных площадей на 37% по сравнению с пред.г. Средняя урожайность пшеницы в 2000г., несмотря на самый худший показатель посевных площадей под эту культуру с сафры 1991-1992гг., превысила 2,5 т.га. Собранный в 2000г. урожай пшеницы не смог обеспечить потребность населения Уругвая в этом продукте, т.к. потребление пшеницы в стране составляет 400 тыс.т. зерна, в связи с чем недостающую часть пшеницы пришлось импортировать из Аргентины.

В то же время урожай ячменя в 2000г. почти в 2 раза превысил уровень зерна, собранного в сафре 1998-1999гг., при одновременном увеличении на 60% посевных площадей и урожайности ячменя, которая составила 2,54 т.га.

Стабильными темпами, несмотря на тяжелейшие условия, развивалось в 2000г. производство риса, урожай которого снизился по сравнению с рекордным 1999г. (1,2 млн.т.), до 1,072 млн.т. При этом посевные площади под рис снизились до 189 тыс.га (205 тыс.га в 1999г.), а урожайность повысилась до 6,97 т.га (6,8 т.га в 1999г.).

Урожай летних зерновых культур (кукурузы, подсолнечника, сои, сорго) вследствие засухи катастрофически упал по сравнению с рекордной сафрой 1998-1999гг. Если суммировать весь достигнутый урожай летних культур, то это самый худший показатель за все годы регистрации урожая этих культур. Производство кукурузы не достигло 50 тыс.т. (242,5 тыс.т. в 1999г., подсолнечника 30 тыс.т. (160,7 тыс.т. в 1999г.), сорго 3,6 тыс.т.

Урожай фруктов в Уругвае в 2000г. составил 112 тыс.т., что повторяет цифры прошлогодней сафры.

Урожай фруктов в Уругвае в тыс.т.

	1997г.	1998г.	1999г.	2000 г.
Яблоки .....	66,3	57,6	73,7	62
Персики .....	27,4	24,2	23,5	28,4
Груши .....	19,8	20	12,8	19,1

Несколько снизился в результате погодных условий урожай яблок, который составил 62 тыс.т. против 73,7 тыс.т. в 1999г. Посевные площади под фрукты составили в 2000г. 8,5 тыс.га.

Производство цитрусовых в Уругвае в 2000г. составило 217 тыс.т. При этом 110,9 тыс.т. было экспортировано в др. страны., 4 тыс.т. распродано на внутреннем рынке, а остальная часть переработана на пром. предприятиях.

В соответствии с данными Нац. Института виноградарства Уругвая (INAVI), в 2000г. в стране собрали урожай винограда, равный 109 млн. кг., из которого было произведено 95,8 млн.л. вина, из них 22,6 млн.л. пошло на внутреннее потребление,

а 3,2 млн.л. было экспортировано в др. страны. Одновременно Уругвай импортировал 7,64 млн.л. вина из др. стран.

Производство вина в Уругвае в 1995-2000гг., в млн. долл.

	вина	вина	всего произв-во
1995	0,22	5,42	89,54
1996	0,56	7,9	88,96
1997	1,06	8,9	90,80
1998	1,1	3,6	92,3
1999	0,8	7,02	97
2000	3,2	7,64	95,8

Источник: INAVI

Наибольшую долю экспорта вин в др. страны составили: красные (2,9 млн.л. или 30,6%), белые (266 тыс.л.), розовые (15,4 тыс.л.), шипучие вина (5,15 тыс.л.) и кларет (4,6 тыс.л.). Основными импортерами уругвайского вина в 2000г. стали: Бразилия (1,96 млн.л.), Великобритания (235,8 тыс.л.), Швейцария (159,4 тыс.л.), США (103,0 тыс.л.), Норвегия (99,5 тыс.л.), Дания (87,0 тыс.л.) и Швеция (77,8 тыс.л.).

Урожай картофеля, ввиду неблагоприятных погодных условий в 2000г., сократился на 32% по сравнению с результатом 1999г. и составил 108,6 тыс.т. При этом урожайность картофеля снизилась до 12,4 т.га., а посевные площади составили 8,75 тыс.га.

## Агропром-1999

ВАПК создано 50 тыс. хозяйств различной ориентации, в которых занято 200 тыс.чел. или 16% ЭАН. Из них в животноводстве действует 30 тыс. предприятий (60%), в растениеводстве — 4 тыс. (8%), в молочных хозяйствах — 5 тыс. (10%), в производстве овощей и фруктов — 10 тыс. (20%).

1999г. продолжительная засуха, девальвация бразильского реала, понизившая конкурентоспособность уругвайской с/х продукции, а также понижение мировых цен на с/х продукты повлекли за собой глубокий спад в отрасли, производство которого снизилось в 1999г. на 7,8% и составило 1451 млн.долл. или 6,9% от ВВП против 1564,5 млн.долл. в 1998г.

Главной отраслью сельского хозяйства Уругвая по-прежнему остается **животноводство**. В связи с кризисным состоянием мирового рынка шерсти, увеличением спроса на молоко и молочную продукцию со стороны стран-членов Меркосур, в последние годы в Уругвае все отчетливее проявляется тенденция усиления мясо-молочного направления в животноводстве.

Стадо КРС выросло в 1999г. на 2% за счет увеличения поголовья коров и телят (на 3,5% и 9,1%, соответственно) и оценивается на уровне 10,5 млн. голов против 10,3 млн.голов в 1998г.

В 1999г. для уругвайских производителей сложилась неблагоприятная ситуация с ценами на мясо и мясопродукты. Средняя цена на говядину в 1999г. составила 1409 долл. за т., что на 11,9% меньше прошлогодней. По этой причине в Уругвае снизилось производство мяса, несмотря на рекордные в истории страны показатели забоя КРС за последние месяцы года (ноябрь-декабрь). Убой скота сократился на 4,5% (1752 млн.голов против 1831 млн. в 1998г.).

Производство говядины (с костями) в 1999г. составило 407 тыс.т. (в 1998г. 441 тыс.т.), из них на внутреннее потребление пошло 166,8 тыс.т., а на экспорт — 239,9 тыс.т. (в 1998г. 184,4 тыс.т. и 257

тыс.т. соответственно). Одновременно значительно сократился экспорт живого скота со 120 тыс. голов в 1998г. до 46 тыс. голов в 1999г.

Что касается положения в **овцеводстве**, то здесь идет **переориентация отрасли с шерстяного направления на мясное**. Причинами этого является понижение мировых цен на шерсть и засуха. Поголовье овец в 1999г. уменьшилось до 14,4 млн.голов (16,5 млн.голов в 1998г.), забой овец уменьшился до 1,77 млн.голов против 2 млн. голов ежегодного забоя в последние 3 года. Экспорт баранины сократился на 1,8% до 16,5 тыс.т. Настриг шерсти (на базе невымытой) уменьшился на 12,5% и составил 67,1 тыс. т (75,5 тыс.т. в 1998г.), при этом экспорт шерсти увеличился на 0,8% до 68,3 тыс.т. (63,8 тыс.т. в 1998г.).

По сравнению с двумя предыдущими годами в 1999г. несколько снизилось поступлений молока на перерабатывающие заводы страны. Всего на переработку поступило 1167 млн.л. что на 3% больше, чем в прошлом году, тогда как в последние годы, благодаря инвестициям в эту отрасль и повышению спроса в Бразилии, ежегодный рост составлял свыше 10%. Главной причиной снижения темпов роста производства молока стала продолжавшаяся в течение всего года засуха и самая низкая с 1990г. средняя цена на молоко, равная 14,2 сентаво за литр.

В 1999г. погодные условия по-разному отразились на урожае зерновых, цитрусовых, фруктов и овощей. Стабильными темпами развивалось производство риса. Посевные площади под рис расширились до 205 тыс.га (175 тыс.га в 1998г.), урожайность риса выросла до 6,3 т./га (в 1998г. 5,4 т./га), а сбор риса достиг рекордной отметки — 1,3 млн.т. (948 тыс.т. в 1998г.).

В 1999г. сбор пшеницы составил 559,2 тыс.т. (504,8 тыс.т. в 1998г.), а ячменя — 196 тыс.т. (193,6 в 1998г.). Вместе с тем снизились посевные площади под обеими культурами, составив 170,6 тыс.га под пшеницу и 60,3 тыс.га под ячмень (193,3 и 72,8 тыс.га, соответственно, в 1998г.), при повышении урожайности пшеницы с 2,05 до 2,9 т. га., ячменя — с 1,7 до 2,7 т./га. Сбор кукурузы достиг 242,5 тыс.т., подсолнечника — 160,7 тыс.т. сорго — 106,1 тыс.т., сои — 19 тыс.т. (203,3 тыс.т., 78,5 тыс.т., 91,1 тыс.т., 16,7 тыс.т. в 1998г., соответственно). При этом, если посевные площади под кукурузу, сорго и сою практически остались на прежнем уровне (60 тыс.га., 30 тыс.га., 9 тыс.га., соответственно), то посевные площади под подсолнечник были значительно расширены и составили 134,3 тыс.га против 81 тыс.га в 1998г. Возросла урожайность культур: кукурузы до 4,1 т./га, подсолнечника до 1,2 т./га, сорго до 3,6 т./га, сои до 2,9 т./га (в 1998г. — 3,4 т./га, 1 т./га., 3 т./га, 2,1 т./га, соответственно).

Погодные условия неблагоприятно отразились на урожае цитрусовых, который снизился на 13% по сравнению с прошлогодним и составил 328,6 тыс.т. Снизился сбора цитрусовых.

Значительно вырос в 1999г. урожай яблок в Уругвае, который составил 73,7 тыс.т. (57,6 тыс.т. в 1998г.), но несколько снизились показатели сбора персиков и груш.

В соответствии с данными Нац. Института виноградарства Уругвая (INAVI) в 1999г. был собран рекордный урожай винограда — 133,5 млн.кг. (130 млн.кг. в 1998г.). При этом посевные площади под виноградом составили 9,3 тыс.га, а урожайность

14,3 т./га. Несмотря на это, по оценкам уругвайских производителей засуха не позволила собрать 10% от ранее запланированного урожая.

Из общего количества произведенного заводами страны вина 3 млн.л. было экспортировано, что на 172% превысило уровень экспорта вина в 1993г. (1,1 млн.л.). Наибольшую долю экспорта составили красные вина — 2,8 млн.л. и. 92%, затем идут белые — 208 тыс.л., розовые — 3,5 тыс.л., шипучие вина — 3,8 тыс.л. и кларет — 3 тыс.л. Основными импортерами уругвайского вина в 1999г. стали: Бразилия (1,7 млн.л.), Великобритания (309,4 тыс.л.), Япония (178 тыс.л.), Швейцария (164,3 тыс.л.), Норвегия (125 тыс.л.), Германия (106,5 тыс.л.).

## Строительство-2000

В течение 90г. физ. объем сектора строительства постоянно повышался и достиг ежегодного роста производства 4,25, тыс.ед., превышая ежегодный средний рост экономики Уругвая (3,5%).

Одновременно с ростом производства сектора увеличилось и количество работающих в нем, которое с 76 тыс.чел. в 1991г. к концу 1999г. достигло 105 тыс.чел., увеличиваясь в среднем за год на 4,3%. При этом уменьшилось количество отработанных часов: в г. Монтевидео с 40,4 ч./нед. в 1991г. до 38,3 ч/нед. в 1999г.; а в остальной части страны 44,2 ч/нед. в 1991г. до 40,5 ч/нед. в 1999г. Количество разрешений на строительство в течение десятилетки практически не изменилось и составило 1231 шт. в 1991г. и 1368 шт. в 1999г.

Резко увеличились цены на строительство вследствие увеличения расходов на зарплату и отчислений на соц. нужды.

Имея в виду изменения в секторе строительства за прошедшую десятилетку, выросла ее значимость в ВВП Уругвая, которая увеличилась с 3,8% в 1991г. до 6,3% в 1999г. Сектор строительства с некоторым опозданием повторяет тенденцию: когда в ней намечается спад, в секторе строительства продолжается рост производства и наоборот.

Объем ВВП строительства в 2000г. составил 1182,2 млрд.долл. или 5,6% ВВП Уругвая против (1287,4 млрд.долл. или 6,3% от ВВП страны в 1999г.). Падение производства в строит. секторе экономики Уругвая в 2000г. составило 8,9% по сравнению с ростом производства на те же 8,9% в 1999г. Признаки кризиса, проявившиеся еще в 4 кв. 1999г., перешли в настоящий спад и продолжались до конца 2000г., что дало основание уругвайским экономистам прогнозировать его продолжение и в 2001г.

Этот вывод доказывает уменьшение в 2000г. объемов строительства жилых домов в г. Монтевидео в стоимостном выражении на 105 млн.долл. по сравнению с 1999г. В г. Мальдонадо (ближайшая провинция к столице Уругвая (г. Монтевидео) планировали в 2000г. построить 1087 тыс.кв.м. жилья, а ввели в действие только 97 тыс.кв.м.

Частный сектор объявил, что в результате спада потерял в 2000г. 310 млн.долл. инвестиций, вложенных в строительство, и об отсутствии мер правительства, направленных на снижение расходов и уровня безработицы в секторе. Индекс стоимости строительства за 11 мес. 2000г. вырос на 1,97% по сравнению с аналогичным периодом 1999г. (4,97%) вследствие снижения стоимости рабочей силы (2,15%) и незначит. увеличением стоимости стройматериалов (0,75%).

Реальная зарплата рабочих и служащих в отрасли, выраженная в долл., в 2000г. значит. снизилась (на 4,69%), чему способствовала возросшая инфляция в стране.

Другим важным показателем снижения активности в секторе строительства являются данные о продажах цемента типа «портланд» для гос. и частного строительства. Продажа цемента сократилась на 14,5% с 865,8 тыс.т. в 1999г. до 755,9 тыс.т. в 2000г. При этом внутреннее потребление цемента для гос. сектора в 2000г. сократилось до 16,24 тыс.т. против 52,1 тыс.т. в 1999г., а частного сектора до 636,7 тыс.т. против 724,9 тыс.т. в 1999г. Экспорт цемента в 2000г. составил 103 тыс.т. против 88,9 тыс.т. в 1999г.

## Строительство-1999

Объем ВВП строительства в 1999г. составил 1336 млн.долл. или 6,3% от ВВП страны (1303 млн. долл. или 5,83% от ВВП в 1998г.). Строительство оказалось одной из немногих отраслей экономики Уругвая, положение в которой улучшилось по сравнению с прошлым годом. Наметился рост производства в отрасли, чему в немалой степени способствовало государство, активно развивая жилищное строительство. Под влиянием бразильского кризиса приблизительно на 25% снизилась активность частного сектора. В Уругвае в 1999г. заметно выросли размеры процентных ставок банков за предоставление кредитов на строительство жилья, а также стоимости материалов и рабочей силы.

В последние месяцы 1999г. отрасль несколько ухудшила свои показатели, однако в целом смогла закончить год с положительными результатами. Признаки кризиса, появившиеся в IV кв. 1999г., дали основание уругвайским экономистам прогнозировать его продолжение вплоть до II пол. 2000г. Этот вывод доказывает уменьшение площадей под застройку с 376,7 тыс.кв.м. в 1998г. до 299,5 тыс.кв.м. в 1999г. и разрешений, выданных под новое строительство. Это скажется на снижении темпов строительства в 2000г.

Касаясь результатов строительства за период пребывания у власти (1995-99гг.), президент Х.Сангинетти в своем отчетном докладе в парламенте с гордостью заявил, что успехи в строительстве являются одним из важнейших достижений администрации. Всего за этот период правительство выдало 50971 разрешений на проведение строительных работ, из них через ИБ — 20064, через минжилстрой — 30907. Сумма кредитов, выданных через эти организации составила 1171 млн.долл. Это позволило улучшить жилищные условия почти 200 тыс. уругвайцам, т.е. сегодня более 65% населения страны имеет собственное жилье. Х.Сангинетти заявил также, что новому правительству страны передается 12,5 тыс. строящихся домов, из которых 6,7 тыс. — по линии минжилстроя, а 5,8 тыс. — ИБ.

Другим важным показателем эконом. активности в области строительства являются данные о продажах цемента типа «портланд» для гос. и частного строительства. Несмотря на увеличение объемов строительных работ, продажа цемента сократилась на 4,6% с 907 тыс.т. в 1996г. до 865,8 тыс.т. в 1999г. При этом, если продажа цемента для госсектора фактически осталась на том же уровне (52,9 тыс.т. в 1995г. и 52,1 тыс.т. в 1999г.), то для частного строительства уменьшилась на 2,3% с 741,9 тыс.т. в

1998г., до 724,9 тыс.т. в 1999г. Экспорт цемента в 1999г. составил 88,91 тыс.т. против 112,2 тыс.т. в 1998г.

В реальном исчислении объем строительных работ в 1999г. снизился на 2,5%, при этом стоимость материалов упала на 3,7%, рабочей силы — на 0,64%. Однако при подсчете стоимости строительных работ не учитывается два важных показателя: стоимость земли и процентную ставку банка за пользование кредитами. В конце 1999г. процентная ставка за кредиты составляла ЛИБОР + 5,5% против ЛИБОР + 3,5% в 1997г.

В 1996г. в Уругвае был принят закон, в соответствии с которым частным коммерческим банкам впервые было разрешено осуществлять кредитование, наряду с ИБ, не только индивидуального строительства, но и финансирование аренды квартир. Это дало толчок для увеличения темпов строительства в 1996-99гг.

## Транспорт-2000

Стоимость услуг, предоставленных транспортом и связью в 2000г., выросла на 2,4% по сравнению с 1999г., и составила 1,83 млрд.долл. или 8,7% от ВВП Уругвая против 1,789 млрд.долл. 8,9% от ВВП в 1999г.

Транспортная инфраструктура Уругвая является особым предметом внимания правительства страны. В соответствии с расширяющимися связями Уругвая с др. странами, особенно со странами-членами Меркосур, правительство уделяет внимание развитию сети автомобильных дорог, реконструкции существующих и строительству новых портов, а также развитию современных средств связи. В последнее время большее внимание стало уделяться ж/д и авиаперевозкам, а также развитию городского транспорта.

Самый распространенный транспорт в Уругвае — автомобильный. В стране имеется 4,2 тыс. автобусов, 49,7 тыс.ед. грузовых автомобилей, 49,3 тыс.ед. пассажирских такси. Всего на автотранспорте Уругвая работают 68,5 тыс. рабочих и служащих, из которых 16,3 тыс.чел. заняты пассажирскими перевозками, а 52,2 тыс.чел. — грузовыми. Автотранспорт страны перевозит 2,3 млн.т. грузов, большая часть которых являются внешнеторг. и транспортируются мощными грузовыми трейлерами (10 тыс.ед.) в соседние страны-члены Меркосур.

В последние годы автотранспорт У. резко сократил межд. перевозки грузов с соседними странами вследствие более высоких тарифов на обслуживание, что снижает конкурентоспособность уругвайских фирм. Участие Уругвая в двухсторонних перевозках грузов с Парагваем сократилось с 75% до 20%, с Чили с 70% до 40%, с Аргентиной с 80% до 50% и с Бразилией с 70% до 30%. Если в 1997г. уругвайские грузовики перевозили 520 тыс.т. грузов, то в 1998г. уже 447 тыс.т., в 1999г. — 402 тыс.т. и в 2000г. 390 тыс.т.

На Бразилию приходится более 60% всех грузовых автоперевозок (1,2 млн.т. грузов), на Аргентину — 38% (0,88 млн.т.), на Чили и Парагвай по 1% (0,006 млн.т.). Количество пассажиров, перевозимых автотранспортом У. за год, составляет 500-525 млн.чел.

Одним из главных направлений работы министерства транспорта Уругвая стало строительство новых и поддержание в должном порядке существующих автомагистралей.

Общая протяженность дорог в стране составляет 65 тыс.км., из которых 35 тыс.км. с асфальтовым покрытием, что ставит Уругвай на одно из первых мест в мире по количеству асфальтированных дорог на душу населения.

Система нац. автомобильных дорог Уругвая, находящаяся под управлением минтранса, имеет протяженность 8,77 тыс.км. и 750 мостов общей стоимостью 2,1 млрд.долл. Ежегодно эта система требует 120 млн.долл. инвестиций на поддержание нормальных условий эксплуатации дорог. Система сельских дорог в Уругвае находится под общим управлением и обслуживанием муниципалитетов департаментов Уругвая, за исключением 9 тыс.км. дорог, обслуживаемых минтранса, которое выделяет для этих целей 11 млн.долл. ежегодно.

Протяженность т.н. межд. (2,346 км.) автомобильных дорог в Уругвае составляет 27% от общей протяженности нац. дорог страны. Из них дороги с битумным покрытием составляют 11,45%, с асфальтовым и бетонным покрытием — 89,5%.

В соответствии с новым пятилетним планом 2000-01гг. правительство Уругвая утвердило план по реконструкции существующих и строительству новых межд. магистралей для перевозки по ним внешнеторг. грузов в др. страны Меркосур и выделило для этих целей минтранса 140 млн.долл. в 2000г., 170 млн.долл. на 2001г. и по 190 млн.долл. на 2002-04гг., всего 900 млн.долл., из которых 630 млн.долл. выделяется на инфраструктуру автомобильного транспорта: на севере страны (пров. Рио-Негро), реконструкция дорог 30, 31, 4, 6 и 26; асфальтирование дорог в провинции Канелонес (11, 43, 7); реконструкция мостов (25 млн.долл.).

Состояние дел в ж/д транспорте Уругвая полностью зависит от гос. инвестиций, т.к. этот вид транспорта убыточен. За 1995-99гг. государство направило на развитие ж/д транспорта 95 млн.долл. или по 18 млн.долл. ежегодно. При этом отдача отрасли составляла ежегодно 7 млн.долл. за счет грузовых перевозок. Главной причиной такого положения является крайне запущенное состояние отрасли. Из 3 тыс.км. имеющихся ж/д путей используются только 1,9 тыс.км., причем многие участки пути эксплуатируются с большими ограничениями по скорости и нагрузке на ось.

Объем перевозимых ж/д транспортом грузов в 2000г. составил 1,42 тыс.т. и несколько снизился по сравнению с результатом, достигнутым в 1999г. (1,5 млн.т.).

В окт. 2000г. минтранс одобрил совместно с Госкомитетом по планированию и исполнению бюджета пролонгацию субсидий государства для Администрации железных дорог Уругвая (АФЕ) еще на 10 лет в 20 млн.долл. ежегодно Эти средства выделяются на проведение структурной реформы предприятия (с этой целью АФЕ разработала 5 проектов), модернизации существующих ж/д путей и платежей банку «Броу» за поставленные Россией ж/д рельсы в счет долга бывшего СССР Уругваю. Правительство настаивает на расширении участия частного сектора в планируемой модернизации существующей ж/д инфраструктуры. Участие частного сектора в этой работе может расширить выделяемые правительством инвестиции для ж/д транспорта в 100 млн.долл. до 130 млн.долл.

В последние годы основными грузами, перевозимыми ж/д транспортом Уругвая, стали: рис, древесина, цемент и нефтяные продукты.

Перевозка древесины ж/д транспортом в Уругвае составляет 10% всего объема перевозимых грузов. АФЕ планирует довести перевозку древесины к концу 2004г. до 8 млн.т. в год (40% перевозимых грузов) и с этой целью начинает подготовку к межд. торгам по реорганизации ж/д инфраструктуры на всех участках, где находятся лесные массивы и порты, откуда вывозится древесина на экспорт. Это составляет 60% всей ж/д инфраструктуры (1900 км.) Уругвая. Дополнительно планируется построить еще 300 км. подъездных ж/д путей в портах. Половину средств для всей программы предоставляет ВБ.

Реорганизация ж/д инфраструктуры Уругвая предусматривает замену ж/д путей (рельс, шпал) и укрепление насыпей на всех используемых участках, особенно на центр. направлении Монтевидео-Ривера, с целью достичь макс. скорости прохождения составов до 60 км/час вместо 14 км/час. Для ж/д линии Монтевидео-Ривера правительство выделяет целенаправленно 56 млн.долл., т.к. эта линия становится центр. для осуществления 2 важного проекта реконструкции ж/д инфраструктуры: расширение объемов контейнерных перевозок по железной дороге между портами Монтевидео (Уругвай) и Сан-Пауло (Бразилия). В 2000г. дочерняя фирма АФЕ Repremar подписала соглашение с браз. ж/д компанией ALL о перевозке контейнеров и уже дважды до конца года осуществила их перевозку, несмотря на различие уругвайской и бразильской ж/д колеи. АФЕ планирует получать доход от перевозки контейнеров до 1,3 млн.долл. ежегодно. АФЕ прорабатывает также вопросы согласования таких перевозок грузов и с аргентинскими ж/д компаниями.

Планировавшаяся на 2000г. реорганизация и демополизация АФЕ была перенесена на 2001г.

Несмотря на продолжающийся в Уругвае эконом. спад, в 2000г. повысилась на 20%, по сравнению с итогами пред.г., переработка ген. грузов в порту Монтевидео. Если в 1999г. в порту Монтевидео было обработано 4,23 млн.т. грузов, то в 2000г. эта цифра составила 5,07 млн.т. Рост переработки ген. грузов в 2000г. связан с увеличением их транзита через порт Монтевидео в др. страны региона.

Одновременно с ростом переработки ген. грузов в 2000г. в порту Монтевидео увеличилось на 14% и количество обрабатываемых контейнеров (на базе 20-футовых). Если в 1999г. их количество составляло 250227 шт., то в 2000г. оно выросло до 285 тыс.шт., т.е. выше рекорда, установленного в 1998г. (265.892 шт.).

В последние годы правительство Уругвая прилагает большие усилия для превращения порта Монтевидео в основной порт Меркосур на атлантическом побережье. Для осуществления этой цели в Уругвае были приняты законы, разрешающие приватизацию портового хозяйства, большее участие частного капитала в модернизации портов, снижение расходов за счет сокращения обслуживающего персонала, тарифов за переработку ген. грузов и ряда др. мероприятий.

На текущую пятилетку Нац. Администрацией портов Уругвая (АНП) выделено правительством более 100 млн.долл. на строительство причала для древесины в порту Монтевидео и реактивизацию порта Нуэва Пальмира. С помощью частного сектора планируется также строительство нового причала для контейнеров в порту Монтевидео и

участие японского капитала в реконструкции порта Нуэва Пальмира.

## Транспорт-1999

Стоимость услуг, предоставленных транспортом и связью в 1999г., выросла на 3,46% и составила 1849,9 млн.долл. или 8% от ВВП (1788 млн.долл. или 8% от ВВП в 1998г.). Транспорт и строительство оказались единственными отраслями экономики Уругвая, имеющими положительные темпы роста в 1999г.

На Бразилию приходится более 60% всех грузовых автоперевозок (1,2 млн.т. грузов), на Аргентину — 38% (0,88 млн.т.), на Чили и Парагвай по 1% (0,06 млн.т.). Количество пассажиров, перевозимых автотранспортом Уругвая за год. составляет в последние годы 500-525 млн.чел.

Одним из главных направлений работы минтранспорта стало строительство новых и поддержание в должном порядке существующих автомагистралей. Общая протяженность автодорог в стране составляет 65 тыс.км., из которых 35 тыс.км. с асфальтовым покрытием, что ставит Уругвай на **одно из первых мест в мире по количеству асфальтированных дорог на душу населения.**

Правительство еще в 1996г. утвердило план по реконструкции существующих и строительству новых стратегических автомагистралей для транзита по ним экспортно-импортных грузов в другие страны Меркосур и выделило для этих целей 450 млн.долл. Вышеуказанный план предусматривает работу по пяти основным направлениям сети автомагистралей Уругвая.

- Монтевидео-Колония (1 нац. автодорога), соединяющая столицы Уругвая и Аргентины через намеченный к строительству мост через р.Ла Плата.

- Монтевидео-Чуи (9 нац. дорога), соединяющая столицу Уругвая с юго-восточной границей с Бразилией, которая будет предназначена главным образом для туристических целей.

- Монтевидео-Ривера (5 нац. дорога), соединяющая столицу Уругвая с южной границей Бразилии, которая вместе с ж/д линией будет использоваться для перевозки внешнеторговых грузов между двумя странами.

- Монтевидео-Рио Негро (8 и 18 нац. дороги), для грузоперевозок.

- Монтевидео-Фрай Бентос (1 и 2 нац. дороги), соединяющая столицу Уругвая и границу с Аргентиной, через реку Уругвай.

В течение 5 лет минтранспорта инвестировало на развитие автодорожной сети страны (включая реконструкцию автомагистралей Меркосур) 559,2 млн.долл., в т.ч.: на строительство новых участков — 56,7 млн.долл.; на реконструкцию автодорог — 105,25 млн.долл.; на строительство и реконструкцию мостов — 33,4 млн.долл.; на оборудование дорог системами безопасности движения — 17,1 млн.долл.; на строительство дорог на условиях долгосрочной концессии — 84,6 млн.долл.; на закупку оборудования для тех. оснащения дорог — 15,1 млн.долл.; на организацию эксплуатационных бригад — 10 млн.долл.; на развитие провинциальных дорог — 17 млн.долл.; на управленческий аппарат — 73,6 млн.долл.; на обустройство и ремонт сети местных автодорог — 46,3 млн.долл.

Правительство впервые отменило гос. монополию при строительстве автодорог, позволив минт-

ранспорта привлечь частный капитал к торгам на строительство дорог на условиях сдачи их в долгосрочную концессию. Именно таким образом была построена **скоростная автомагистраль Монтевидео-Пунта дель Эсте**, а также ряд участков 1 нац. дороги, соединяющей гг. Монтевидео и Колонию.

В 2000г. минтранспорта страны планировало расширить участие частного капитала в модернизации автодорог, предлагая работы по реконструкции и техническому обеспечению дорог в обмен на их передачу в платное использование.

Минтранспорта стимулировало организацию на автодорогах страны небольших эксплуатационных частных бригад, занимающихся их обслуживанием и мелким ремонтом. В основном эти бригады организованы из бывших работников министерства, уволенных по сокращению штатов. За прошедшую пятилетку было приведено в нормальное состояние порядка 8,6 тыс. км. дорог, реконструировано и построено 57 мостов, в т.ч. в гг. Пан де Асукао и Хосе Игнасио. Министерство оказало помощь департаментам страны в реконструкции ряда важных муниципальных дорог. В последние годы **на развитие и реконструкцию автомобильных дорог правительство ежегодно выделяло по 200 млн. долл.**

Состояние дел в ж/д транспорте полностью зависит от гос. инвестиций, т.к. этот вид транспорта убыточен. За 1995-99гг. государство направило на развитие ж/д транспорта 95 млн. долл. или по 18 млн. долл. ежегодно. При этом отдача отрасли, за счет главным образом транспортировки груза, составляет 7 млн. долл. в год. Главной причиной такого положения является крайне запущенное состояние отрасли. Из 3 тыс. км. имеющихся ж/д путей используются только 2 тыс. км., причем многие участки пути эксплуатируются с большими ограничениями по скорости и нагрузке на ось. Серьезным стимулом к развитию ж/д транспорта явилось создание Меркосур, предусматривающего в т.ч. формирование совместных транспортных артерий. Однако наиболее важное значение для развития отрасли имело решение правительства о расширении экспорта леса и зерна. Объем перевозимых ж/д транспортом грузов в 1999г. достиг 1,5 тыс. т., что на 7% превышает уровень 1998г.

Решение правительства Уругвая продолжать модернизацию ж/д транспорта связано, как с возможностью увеличения объема перевозок грузов до 4 млн. т., так и с созданием совместной с Бразилией линии перевозки контейнеров от порта Монтевидео до порта Сан-Пауло. Для этого предусматривается:

- вложение в отрасль доп. инвестиций в 130 млн. долл.;

- реорганизация Нац. Администрации железных дорог Уругвая (АФЕ) на несколько самостоятельных автономных предприятий. Одно из них, т.н. «оперативное», будет заниматься эксплуатацией и обслуживанием железных дорог, другое, т.н. «коммерческое», – контракцией и перевозкой грузов. При этом в рамках минтранспорта планируется сохранить департамент, регулирующий вопросы развития отрасли;

- сокращение наполовину служащих АФЕ (1700 чел. на конец 1999г.);

С целью дальнейшей демонополизации АФЕ новое правительство страны планирует разрешить частным компаниям, в т.ч. иностранным,

брать в концессию ж/д линии, как это уже делается с автодорогами Уругвая.

Экономический спад 1999г. негативно отразился на грузообороте основных портов страны. Если в 1998г. через порт Монтевидео прошло 1884 грузовых судов, то в 1999г. их количество сократилось до 1618, что привело к снижению объем грузов на 9%. Также на 9% снизилось и количество обрабатываемых в порту Монтевидео контейнеров (162 тыс. шт.).

В последние годы правительство прилагало большие усилия для превращения порта Монтевидео в основной порт Меркосур. Для осуществления этой цели были приняты законы, разрешающие приватизацию портового хозяйства, большее участие частного капитала в модернизации порта, а также снижение расходов за счет сокращения обслуживающего персонала Нац. Администрации портов Уругвая (АНР).

Нац. Администрация по телекоммуникациям и связи (АНТЕЛЬ), организованная в 1974г., является гос. предприятием, которое в соответствии с законом монопольно управляет этой отраслью. Начались дискуссии о демонополизации рынка телекоммуникаций, особенно после появления в 1991г. мобильной связи, также перешедшей под управление АНТЕЛЬ. К этому времени только в США и Великобритании процесс перехода телекоммуникаций в частное пользование был завершен, началась приватизация гос. компании по телекоммуникациям Entel в Аргентине, однако, большинство европейских компаний еще находилось в гос. подчинении.

В 1992г. был проведен референдум, на котором обсуждалась судьба гос. предприятий и пути их демонополизации. Большинство населения (72%) отклонило приватизацию гос. предприятий. Однако ст.9 «Закона о гос. предприятиях» определяла, что исполнительная власть может предоставить право частным фирмам осуществлять работы на рынке в отношении новых видов телекоммуникаций. Это давало возможность правительству начать постепенное внедрение частных фирм в отрасль. В настоящее время на рынке телекоммуникаций действуют более 20 частных фирм.

Уругвай имеет **один из самых высоких показателей телефонизации в Лат. Америке**. В 1999г. в стране было установлено 1 млн. телефонов или 37 на каждые 100 жителей. В течение последней пятилетки АНТЕЛЬ инвестировал на телефонизацию страны 1,1 млрд. долл., в т.ч. в 1999г. – 200 млн. долл. Рост количества телефонов в стране определило понижение тарифов за их подсоединение с 400 до 70 долл. фактически за 1 год.

Большое развитие за последние 5 лет получила почтовая связь. Если в 1995г. в Уругвае было 250 почтовых отделений, то к концу 1999г. их стало 1150. В масштабах страны доставка почты осуществляется за 48 ч., тогда как в 1995г. только кители 43% территории страны могли получать почту за это время. Значительно выросло количество писем, проходящих через почтовые отделения страны (с 12 млн. шт. в 1995г. до 24 млн. шт. в 1999г.). Сегодня почтовый рынок Уругвая, где наряду с Нац. Администрацией почт (АНС) действуют и частные фирмы, оценивается в 40 млн. долл. Причем АНС, кроме своей основной функции, предоставлено право устанавливать правила работы на

рынке, а также выдачи разрешений частным компаниям. Частный сектор охватывает 40% рынка.

Рынок авиатранспорта Уругвая до 1995г. монополично контролировался гос. авиакомпанией «Плуна», которая затем была приватизирована. В настоящее время 51% акций принадлежат бразильской авиакомпании «Вариг», а 49% – уругвайскому государству. Если до приватизации «Плуна» постоянно дотировалась из гос. бюджета страны в 15-16 млн.долл., то в 1999г. впервые свела свой баланс с прибылью. В 2000г. новое правительство Уругвая планирует полностью передать авиационный транспорт страны частным авиакомпаниям.

*Приватизация межд. аэропорта Монтевидео.* В эконом. блок правит. программы нового президента Уругвая Х.Батлье включен проект строительства нового столичного аэропорта, отвечающего современным межд. авиатребованиям. Расширение и модернизация существующего с 1960г. аэропорта «Карраско» планируется осуществить путем его передачи в концессию частным фирмам на конкурсной основе на 20 лет с возможностью доп. 5-летнего продления.

Гос. межведомственная комиссия в составе представителей Главного управления авиационной инфраструктуры ВВС, минтранспорта и гос. строительства, центра по бюджету и планированию, секретариата президента Уругвая, минтуризма и МИД выработала правила приватизационного аукциона и орг.-тех. параметры строительства и управления аэропортом будущим концессионером.

В соответствии с условиями конкурса, заинтересованные частные фирмы должны были представить в спец. созданную комиссию по проведению аукциона проекты строительства нового здания аэропорта, прецедент тарифов за предполагаемые аэропортовые услуги, строительные сметы, ТЭО, а также предложения по размеру ежегодной концессионной платы.

Государство определило макс. сроки строительства по каждому объекту нового аэропорта (здание пожарной охраны – 3,5г., грузовой терминал – 4г., пассажирский терминал, взлетно-посадочная полоса и пункт диспетчерских служб управления – 5 лет). По расчетам гос. комиссии, ориентировочный размер инвестиций фирмой-победителем аукциона должен составить 160-170 млн.долл., из которых только 60 млн.долл. на модернизацию взлетно-посадочных сооружений.

Одними из основных условий реконструкции межд. аэропорта является значит. увеличение его пропускной способности (возможность одновременного обслуживания до 17 самолетов) и повышение годового пассажирооборота. При этом проектом предусматривается возможность приема крупных лайнеров.

Согласно условиям данной концессии, фирма-победитель получит право на доходы от предоставления всего комплекса услуг по диспетчерскому управлению авиалайнерами в подконтрольной воздушной зоне, разгрузочно-погрузочных работ, а также на прибыль от сдачи в аренду магазинов свободной торговли в залах прилета и отлета, помещений под коммерческие офисы и площадей в грузовом терминале.

Первоначально свое желание участвовать в конкурсе изъявили 9 межд. фирм. После предварит. переговоров и консультаций гос. конкурсная комиссия приняла к рассмотрению эконом. про-

екты трех консорциумов: Consorcio Montevideo Servicios Aeroportuarios (50% участия мексиканцев, 10% – канадцев и 40% – уругвайских юристов); Consorcio Uruguay o-Espanol Carrasco (95% испанского капитала, 5% – уругвайского); Consorcio Aeropuertos del Mercosur (55% – франц. фирмы, 30% – уругвайские, 15% – японские).

По условиям проведения аукциона, отборочная комиссия должна передать свои заключения по проектам каждого из участников в Счетную Палату, которая внесет их на рассмотрение правительства, выносящего окончат. решение по кандидатуре концессионера.

С весны 2000г. все документы оставшихся трех участников анализируются специалистами Счетной Палаты. В предварит. плане преимущество имеет Consorcio Montevideo Servicios Aeroportuarios, выразивший готовность уплачивать наибольший размер годовой концессионной платы. Вместе с тем, оставшиеся претенденты развернули активную кампанию по дискредитации проекта лидирующего консорциума. В противостоянии вовлекаются профсоюзы аэропортовых служб. В частности, с резкой критикой правит. идеи приватизации крупнейшего в стране транспортного узла выступила Авиационная Торговая палата Уругвая (профсоюз действующих в стране авиакомпаний), полагающая, что монопольные права частного концессионера на установление всего комплекса аэропортовых тарифов приведут к их неоправданному повышению в ущерб перевозчикам.

*О новой системе идентификации транспортных средств.* Правила дорожного движения и существующая в Уругвае система учета и регистрации транспортных средств отличается значительной децентрализацией. Система идентификации автомобилей не унифицирована. Несмотря на отсутствие фед. гос. устройства, каждый из 19 департаментов (адм.-тер. единиц) страны, на основе собственной нормативной базы в этой сфере ведет независимый учет и регистрацию автомобилей, а также применяет свой порядок идентификации (в каждом департаменте выдаются отличные от других номерные знаки). Многообразие применяемых классификационных признаков и отсутствие единого банка данных на автотранспорт серьезно осложняют контрольные меры дорожной полиции и муниципальных транспортных инспекций, а также создают неудобства при реализации фискальных мер и при распределении средств от штрафов. Из-за массовых подделок номерных знаков следственные органы не в состоянии эффективно проводить розыскные мероприятия по угнанным машинам, в т.ч. при их нелегальной переправке за границу.

В столице Уругвая г.Монтевидео в 1998г. количество автомобилей увеличилось на 11%, главным образом, за счет современных легковых моделей индивидуальных владельцев. На 2000г. в городе зарегистрировано 350 тыс. транспортных средств при 1,5 млн. жителей. Возможности шестизначной системы идентификации исчерпаны (в 1999г. в месяц в среднем выдавалось 1800 номерных знаков).

В целях унификации и централизации учетно-регистрационной системы автотранспорта всей страны власти Уругвая приняли решение о поэтапном переходе на буквенно-цифровую систему

классификации номерных знаков (3 буквы и 4 цифры). Программа начала реализовываться с сент. 1999г., при этом запланировано было к 2000г. выдать порядка 40 тыс. новых знаков.

Вводимая система во многом заимствована из аналогичных европейских проектов и разрабатывалась при участии специалистов из Германии и Швеции. Главной ее особенностью является надежная защищенность номеров автомобилей от подделок. В частности, номерной знак теперь имеет 4 антифальсификационных элемента: голограмму в виде герба столицы департамента; спец. цветную наклейку муниципалитета; лазерную гравировку установочных данных автомобиля (фабричную маркировку шасси, кузова и т.д.); особый шрифт начертания цифровых и буквенных символов, применяемый в странах ЕС для уменьшения возможностей подделки номеров заводскими способами. Для улучшения видимости знаки покрываются рефлективными спецкрасителями.

Переход на новую систему будет сопровождаться созданием единого компьютерного банка данных на все автотранспортные средства в Уругвае. На переходном этапе новые номера будут выдаваться только при первичной регистрации машины, а также при смене владельцев и в случаях обмена номеров в связи с их утратой или кражей.

Предусматривается сохранить практику присвоения особых номеров различным категориям офиц. и спец. транспорта. Так, свои буквенную аббревиатуру и цвет будут иметь номера машин, обслуживающих гос. органы, муниципалитеты, посольства, консульства, представительства межд. организаций, турфирмы, обществ. транспорта, такси, скорая помощь, а также частные автомобили, управляемые врачами, инвалидами и др. (всего **21 категория**).

## Энергетика-2000

Уругвай является одной из наиболее обеспеченных стран Лат. Ам. по производству и потреблению электроэнергии на душу населения. В 2000г. на электростанциях страны, включая также экспорт и импорт электроэнергии, было выработано 7,833 млрд. квтч. против 7,545 млрд. квтч. в 1999г. В стоимостном выражении продукция отрасли в 2000г. увеличилась на 5,9% по сравнению с 1999г. и составила 843,5 млн.долл. или 4% ВВП Уругвая (в 1999г. — 803,3 млн.долл. или 4% ВВП).

Энергетический баланс Уругвая в 2000г., в квтч.

Производство электроэнергии	1999г.	2000г.
1. УТЕ-всего, в т.ч. ....	3.740.543	3.489.855
- ГЭС.....	2.124.590	3.000.023
- ТЭС.....	1.615.953	489.833
- дизеля .....	0	0
2. ГЭС Сальто Гранде .....	3.272.548	3.103.028
3. Импорт УТЕ .....	707.640	1.323.016
4. Экспорт УТЕ.....	166.377	88.095
Всего электроэнергии, поступившей		
в нац. сеть страны.....	7.544.970	7.882.804

Источники: данные УТЕ

ГЭС «Сальто Гранде» является совместной аргентинско-уругвайской ГЭС, управляемой Смешанной тех. комиссией. 48% всей заработанной электроэнергии со станции поступает в уругвайскую нац. сеть, а 50% — в аргентинскую. При электроэнергии, а также при крупных авариях в энергосистемах, обе страны импортируют электроэнергию друг другу.

В соответствии со статистическими данными Нац. Администрации Уругвая по транспортировке и распределению электроэнергии (УТЕ), все ГЭС страны («Терра», «Байгория», «Конститусьон», включая уругвайскую часть ГЭС «Сальто Гранде», произвели в 2000г. 6 млрд. квтч., что составило 78% от всей выработанной электроэнергии (в 1999г. 5,4 млрд. квтч. или 71,6%). Выработка электроэнергии на ТЭС («Хосе Батле и Ордонес» и «Ла Таблада») составила 489,8 тыс.квтч. или 6% от всей выработанной электроэнергии, против 1,616 млрд. квтч. или 21,4% в 1999г. Импорт электроэнергии Уругвая в 2000г. (с учетом экспорта) вырос до 1 млрд. квтч. и составил 16% от объема электроэнергии, поступившей в нац. сеть, против 541,3 млн. квтч. или 7,2% в 1999г.

Установленные мощности всех электростанций Уругвая в 2000г. составляют в целом 2087 мвтч., из них ГЭС — 1524 мвтч., ТЭС — 563 мвтч..

Несмотря на то, что Уругвай одна из наиболее обеспеченных стран Лат. Ам. по потреблению электроэнергии на душу населения (2300 квт), страна значит. отстает в этом аспекте от Европы и США, которые имеют соответственно свыше 9 тыс.квт. и 12 тыс.квт. на чел.

Рост потребления электроэнергии в Уругвае ежегодно составляет 5% (в 2000г. — 4,7%), что заставляет правительство Уругвая постоянно вырабатывать меры по расширению энергетического баланса страны.

В соответствии с этими мероприятиями ведутся работы по направлениям: строительство новых энергетических объектов; реконструкция построенных ранее энергетических объектов и перевод их на новые более дешевые виды топлива; объединение энергосистем стран-членов Меркосур; расширение объемов использования альтернативных источников получения электроэнергии; демонаполизация энергетического рынка Уругвая с целью расширения участия в нем частного капитала.

Что касается строительства новых энергетических объектов, Нац. Администрация Уругвая по транспортировке и распределению электроэнергии (УТЕ) планирует: построить 2 новые ТЭС в г.Пайсанду; реконструировать ТЭС «Батле и Ордонес» и «Ла Таблада» в г.Монтевио; построить 6 турбину первой станции, работающую на газе, и начать строительство новой ЛЭП (совместно со станцией преобразования частоты тока с 50 гц до 60 гц) от г.Касабланка (департамент Пайсанду) до границы Бразилии с целью соединения ее с энергосистемой этой страны. Новая ЛЭП будет способна транспортировать электроэнергию до 1000 мвт. в обоих направлениях.

В начале авг. 2000г. УТЕ подписало предварительное соглашение об образовании частного консорциума с двумя межд. компаниями (Испанской фирмой Endesa и франц. фирмой Alstom) по строительству новой ТЭС в г.Касабланка (департамент Пайсанду) мощностью 800 мвт., работающей на газе, и предназначенной для экспорта электроэнергии в Бразилию.

При этом каждый из участников образованного частного консорциума будет иметь равный пакет акций (33,33%). Стоимость всего прокта, включая строительство станции, ЛЭП, станции преобразования частоты тока, составит 730 млн.долл. Из них 330 млн.долл. предназначены для ТЭС и 400 млн.долл. для ЛЭП.

Ввод в действие новой ТЭС планируется через 3г.

В предварительном соглашении были согласованы, помимо строит. работ, отдельные обязанности для каждого из 3 участников консорциума:

– UTE – завершить строительство газопровода от провинции Энтре Риос (Аргентина) до г.Касабланка (департамент Пайсанду (Уругвай)); участок газопровода до строит. площадки станции, предоставить земельный участок под строительство станции и получить подтверждение правительства Уругвая об объявлении проекта объектом «нац. интереса».

– ENDESA – осуществлять продажу 800-1000 мвтч. электроэнергии в Бразилию и Аргентину, а также поставки прир. газа из Аргентины.

– ALSTOM – обеспечить получение лучших условий финансирования проекта, при этом гарантом полученных кредитов будет служить сама станция; завершить строительство станции преобразования частоты тока в г.Ривере для соединения энергетических сетей Уругвая и Бразилии.

Все 3 предприятия имеют право в рамках консорциума подписывать контракты на поставку прир. газа из Аргентины через фирмы, которые образованы ими в этой стране.

Если строительство ТЭС в г.Касабланка предназначено, в основном, для экспорта электроэнергии в рамках регионального блока Меркосур, что составит ежегодно сумму в 230 млн.долл., то строительство второй ТЭС в г.Пайсанду мощностью свыше 140 мвт. должно обеспечить Уругваю нехватку электроэнергии, которая составляет в стране 360 мвт. Всего на строительство второй ТЭС выделяется 47 млн.долл., причем, первые инвестиции в 2 млн.долл. UTE планирует на 2001г., а остальные 45 млн.долл. на 2002г. Ввод в действие ТЭС планируется на начало 2003г.

Одновременно со строительством новых ТЭС, работающих на прир. газе, UTE предусматривает реконструировать и ввести новые мощности, работающие на прир. газе на ТЭС «Батле и Ордонес» и «Ла Таблада».

Реконструкция ТЭС «Батле и Оронес» и строительство новой 6 турбины, работающей на прир. газе, будет длиться в течение 3 лет и потребует инвестиций в 140 млн.долл. Для реконструкции ТЭС «Ла Таблада» планируется выделить 15 млн.долл.

Использование альтернативных источников выработки электроэнергии в Уругвае не имеет широкого распространения. В Уругвае электрифицировано 97% территории страны, однако остались участки, особенно в сельской местности, до которых еще не дошла электрическая энергия. Это открывает возможность применения альтернативных источников энергии, в т.ч. ветряные установки, применение солнечных батарей или их совместное использование.

Что касается использования энергии ветра, то уругвайские экономисты считают, что в недалеком будущем более 80% внутреннего потребления энергии в стране будет базироваться именно на применении этого вида энергии. В Уругвае с фин. помощью UTE в департаменте Мальдонадо установлена первая ветряная установка мощностью 700 квтч.

Производством и распределением электроэнергии в Уругвае занимается Нац. Администрация по транспортировке и распределению электроэнергии (UTE), которая до 1997г. монопольно пред-

ставляло государство на рынке электроэнергии. Монополия UTE была поколеблена в 1997г. с утверждением парламентом страны нового закона об электричестве, в соответствии с которым частному капиталу предоставили право: осуществлять строительство новых станций; продавать выработанную электроэнергию, а затем и покупать ее в др. странах; транспортировать электроэнергию, используя для этой цели ЛЭП, принадлежащие UTE, и оплачивать тарифы, установленные этим предприятием. Однако реализация этих возможностей не востребовалась частным капиталом, и только подписание UTE соглашения о создании консорциума по строительству новой ТЭС в г.Касабланка, одновременно со строительством ЛЭП, соединяющей энергосистемы Уругвая с Бразилией, стало первой попыткой частного капитала реализовать свои права.

Положит. баланс бюджета UTE на 2000г. составил 170 млн.долл., что на 33% превышает уровень положит. баланса UTE на 1999г. (128 млн.долл.). Такой итог года для UTE явился следствием работы предприятия, направленной на снижение тарифов за пользование электроэнергией, а также ряда др. мероприятий, в т.ч. снижения стоимости выработки электроэнергии, полученной возможности закупать электроэнергию из др. стран самим UTE, а не по договоренности между правительствами Уругвая и соседних стран региона, в результате чего цены на электроэнергию оказывались значит. выше мировых цен. Данное обстоятельство позволило UTE увеличить объемы импорта электроэнергии в 2000г. из Аргентины в Уругвай по более низким ценам, чем производить электроэнергию на ТЭС страны по более высоким ценам вследствие повышения цен на нефть на мировом рынке. Если в 1999г. UTE закупило в Аргентине электроэнергию на 26,2 млн.долл., то в 2000г. стоимость этих закупок выросла до 43,3 млн.долл. Это мероприятие позволило UTE в 2000г. сократить на 52% расходы в долл. на закупку нефти на мировом рынке, по сравнению с 1999г. Другим фактором уменьшения тарифов за пользование электроэнергией в 2000г. стало сокращение на 17,7 млн.долл., по сравнению с 1999г., расходов на рабочую силу, что позволило руководству UTE улучшить производительность труда на предприятии. В течение последней пятилетки количество работающих в UTE сократилось с 13 тыс.чел. в 1995г. до 7 тыс.чел. в 2000г., что позволило руководству UTE уменьшить долю стоимости рабочей силы в общем объеме стоимости тарифов за пользование электроэнергией в Уругвае до 13% против 21% в 1995г. В результате, несмотря на повышение потребления электроэнергии в 2000г. на 4,7%, повышение тарифов в уругвайских песо за пользование электроэнергией в 2000г. оказалось ниже уровня инфляции в стране (5,05%), что означает реальное снижение тарифов в долл., по сравнению с пред.г.

ТЭС «Сальто Гранде», управляемая Смешанной аргентино-уругвайской тех. комиссией, являясь независимой от UTE организацией на уругвайском энергетическом рынке, выработала в 2000г. 7,82 млрд. квтч., из которых 48% электроэнергии (3,1 млрд. квтч.) поступили в энергосистему Уругвая.

Руководство Смешанной комиссии продолжает работы по замене всех японских трансформаторов на станции (14 шт) из-за дефектов в их изготовлении.

Торги на поставку трансформаторов для ГЭС «Сальто Гранде» выиграло АО «Энергомашэкспорт», представляющее Запорожский трансформаторный завод (Украина). Однако по требованию комиссии АО «Энергомашэкспорт» должно было разделить пополам поставку трансформаторов украинского производства с испанской фирмой АBB, занявшей 2 место в торгах.

Если трансформаторы украинского производства были поставлены в установленный контрактным сроком и своевременно смонтированы на электростанции, то в отношении трансформаторов испанского производства руководство Смешанной комиссии было вынуждено предъявить ряд претензий как по срокам поставки трансформаторов (дек. 1999г.), так и к их качеству. Уровень потерь энергии в испанских трансформаторах оказался выше уровня, установленного Комиссией, на торгах. В то же время свои претензии на участие в поставках трансформаторов предъявила австрийская фирма Va Tech, которая, так же как испанская фирма, заняла второе место на торгах.

### Энергетика-1999

В 1999г. на электростанциях страны было выработано 7,05 млрд.квтч. (8,94 в 1998г.). Основной причиной такого значительного понижения выработки электроэнергии стала продолжительная засуха в течение всего года, которая вызвала понижение уровня воды в водохранилищах ГЭС. В стоимостном выражении продукция отрасли уменьшилась на 3,11% по сравнению с 1998г., что составило 901,8 млн.долл. или 4.51% от ВВП (929,8 млн.долл. в 1998г.).

Энергетический баланс складывался следующим образом: ГЭС на р.Рио-Негро («Терра», «Байгория», «Конститусьон») — 43,5%; ТЭС («Хосе Батле и Ордонес», «Ла Таблада») — 3,8%; совместная аргентино-уругвайская ГЭС «Сальто Гранде» — 51,8%; импорт электроэнергии из Аргентины — 0,9%.

ГЭС «Сальто Гранде», являющаяся самой крупной в Уругвае, 48% выработанной энергии поставляет в Уругвай, а 52% — в энергосистему Аргентины. При нехватке электроэнергии, а также при авариях в энергосистемах, обе страны импортируют электроэнергию друг у друга.

В 1999г. все ГЭС страны (включая уругвайскую часть ГЭС «Сальто Гранде» и импорт из Аргентины) произвели 5,4 млрд.квтч., что составило 76,6% от всей выработанной электроэнергии, против 8,6 млрд.квтч. в 1998г. Выработка электроэнергии на ТЭС в свою очередь достигла 1,62 млрд.квтч. против 0,33 млрд.квтч. в 1998г. Таким образом, уругвайское правительство компенсировало нехватку электроэнергии, полученной на ГЭС увеличением ее производства на ТЭС и импортом из Аргентины.

Установленные мощности электростанций на 1999г. составляют в целом 2087 квтч., из них ГЭС — 1524 квтч., ТЭС — 563 квтч. Альтернативных источников получения электроэнергии очень мало. Электрифицировано 97% всей территории страны. Рост потребления электроэнергии ежегодно составляет 5%, что заставляет правительство Уругвая постоянно вырабатывать меры по расширению энергобаланса: работы по объединению энергосистем Уругвая, Бразилии, Аргентины и Парагвая; строительство новой ТЭС на дешевом природном газе в районе г.Пайсанду; строительство высоко-

вольтной ЛЭП от ТЭС «Ясирета» до ГЭС «Сальто Гранде», которая дает Уругваю доступ к электроэнергии из Парагвая; реконструкция ТЭС с учетом их перевода на более дешевые виды топлива (природный газ).

Производством и распределением электроэнергии в Уругвае занимается УТЕ, которая до 1997г. монопольно представляла государство на рынке электроэнергии. Монополия УТЕ была поколеблена в 1997г. с выходом нового «Закона об электричестве», в соответствии с которым частному капиталу разрешалось участвовать в выработке электроэнергии в стране. Затем крупным потребителям было дано право покупать электроэнергию в других странах (пока этот процесс начался только с Аргентины) и транспортировать ее по ЛЭП, принадлежащим УТЕ. Однако реализация этих возможностей не началась, и УТЕ продолжает оставаться монополистом на энергетическом рынке. Защита принятого в 1997г. вышеупомянутого закона стала полит. делом правительства Сангинетти. Профсоюзный комитет рабочих и служащих УТЕ дважды при поддержке Народного фронта (в марте и июне 1998г.) проводил всенародные опросы с целью проведения референдума об отмене этого закона, однако набрал 25% от нужного количества голосов.

В конце 1999г., в рамках дальнейшего процесса либерализации электрического рынка в Уругвае, уже само УТЕ предложило ряд мер, которые, по их мнению, должны повысить конкурентоспособность предприятия. Одним из них стало предложение о разделении УТЕ на три самостоятельных предприятия: по выработке, по передаче и по распределению электроэнергии потребителям. Все 3 предприятия будут работать на рынке наряду с частными фирмами. Вторым предложением стало дальнейшее сокращение аппарата предприятия. В течение последней пятилетки количество работающих в УТЕ сократилось с 13 тыс.ч. в 1995г. до 7 тыс.ч. в 1999г. Планируется сократить еще 1 тыс. служащих. Все это позволит УТЕ уменьшить стоимость тарифов, т.к. доля стоимости рабочей силы в них составляет 13% (в 1995г. — 21%).

Дальнейшее развитие энергетики в Уругвае напрямую связано с развитием сети газопроводов и переход ТЭС на более дешевое топливо — **природный газ, поступающий из Аргентины**. В г.Пайсанду уже начались работы по строительству газопроводов для распределения газа, поступающего из аргентинской пров.Энтре Риос. Работы ведет концерн Conecta, состоящий из испанской фирмы Union Cenosa, ам. Sempra Energy и уругвайского гос.предприятия АНКАП. Концерн в течение 5 лет планирует инвестировать в строительство сети газопроводов 160 млн.долл. Одновременно завершаются последние мероприятия по началу строительства газопровода Cruz del Sur, соединяющего гг.Буэнос-Айрес и Монтевидео. Работы будет осуществлять концерн, состоящий из корпораций British Gas, Panamerican Energy, Bidas и АНКАП. В строительстве газопровода планируется инвестировать более 100 млн.долл.

### Телеком

**Администрация по телекоммуникациям и связи (АНТЕЛЬ)**, организованная в 1974г., является гос. предприятием, которое в соответствии с законом, монопольно управляет этой отраслью. Спустя 20 лет в стране начались дискуссии о демоно-

политизации рынка телекоммуникаций, особенно после появления в 1991г. мобильной связи, также перешедшей под управление АНТЕЛЬ. К тому времени только в США и Великобритании процесс перехода телекоммуникаций в частное пользование был завершен, началась приватизация гос. компании по телекоммуникациям ENTEL в Аргентине, однако большинство еврокомпаний еще находилось в гос. подчинении.

В 1992г. в Уругвае был проведен референдум, на котором обсуждалась судьба гос. предприятий и пути их демонополизации. Большинство населения Уругвая (72%) отклонило приватизацию гос. предприятий. Однако статья №9 закона о гос. предприятиях определяла, что исполнит. власть может предоставить право частным фирмам осуществлять работы на рынке в отношении новых видов телекоммуникаций. Это давало возможность правительству начать постепенное внедрение частных фирм в отрасль. На рынке телекоммуникаций действуют более 20 частных фирм.

Поступления АНТЕЛЬ от телефонной связи в 2000г. увеличились на 10% по сравнению с 1999г. и составили 700 млн.долл., однако этот результат оказался на 2% меньше, чем планировалось. Правительство Уругвая получило в бюджет страны доп. 180 млн.долл. Уругвай имеет самый высокий в Лат. Ам. показатель телефонизации на каждые 100 жителей страны – 28 телефонов.

Большое развитие получила почтовая связь. В стране насчитывается более 1200 почтовых отделений. Сегодня на почтовом рынке Уругвая, наряду с Нац. Администрацией почт (АНК), действуют частные фирмы, которые составили в 2000г. 35% всего рынка. Поступления АНК в 2000г. увеличились до 23 млн.долл. против 7 млн.долл. в 1966г. Расходы предприятия в 2000г. превысили доходы на 7 млн.долл., вследствие чего правительство было вынуждено покрывать их переводами из бюджета страны.

На 2001г. правительство Уругвая установило выделение из бюджета страны на покрытие дефицита АНК уже 4,5 млн.долл. Возникновение дефицита АНК в Уругвае напрямую связано с тех. перевооружением отрасли, т.к. традиц. почтовая связь находится сегодня в жесткой конкуренции с электронной связью (e-mail), что вынуждает традиционную почту искать новые пути ее применения, в т.ч. внедрение в новые рынки e-commerce (электронная торговля) и др.

Рынок авиатранспорта Уругвая до 1995г. монополично контролировался гос. авиакомпанией «Плуна», которая затем была приватизирована. 51% акций принадлежит бразильской авиакомпании «Вариг», а 49% – уругвайскому государству. Если до приватизации «Плуна» постоянно дотировалась из госбюджета страны в 15-16 млн.долл., то в 1999г. впервые свела свой баланс с прибылью, которую не смогла повторить в 2000г. вследствие увеличения цен на ГСМ на мировом рынке.

## Информатика

В последние 2г. в Уругвае большое внимание уделяется развитию собственной индустрии компьютерных программ. Производство ПО является одним из наиболее динамичных секторов уругвайской экономики. При этом основной упор делается на увеличение экспорта программных продуктов.

В 1999г. объем экспорта ПО составил 60 млн.долл., и в процентном соотношении от общего уровня продаж вывел Уругвай на 4 место в мире, после таких стран, как Ирландия, Индия и Израиль. Тенденция роста экспорта программ сохранилась и в 2000г. его объем увеличился на 24,1% по сравнению с 1999г., что составило 33% от общего уровня продаж компьютерных программ в Уругвае.

Такому положению дел способствует стратегическая установка уругвайского руководства на вывод страны в лидеры производства и экспорта ПО в Лат. Америке.

Еще в 1999г. уходящее правительство начало тесную работу с уругвайской палатой программного обеспечения (УППО), которая объединяет порядка 300 фирм, работающих в сфере информатики. Совместно с руководством УППО была проведена их инвентаризация и выделено 150 компаний, непосредственно связанных с производством компьютерных программ.

Вновь избранное правительство Уругвая во главе с президентом Хорхе Батлье не только продолжило линию на поддержку производителей программных пакетов, но и сделало ставку на дальнейшее развитие компьютерной индустрии, ориентированной преимущественно на экспорт. Новое руководство Уругвая поддержало идею УППО о создании единого центра информатики по типу «Силиконовой долины» в США. По замыслу инициаторов, такой центр должен объединить усилия всех компаний в одном месте с одновременной поддержкой со стороны законодат. власти. Необходимый пакет законов уже представлен на рассмотрение нового парламента.

Правительством прорабатываются и вопросы фин. поддержки создания такого центра. В 2000г. с руководством Межам. банка развития достигнуто соглашение о выделении кредита в 60 млн.долл. на финансирование программы технологического развития Уругвая, включающей в себя создание единого информ. центра, так и увеличение числа фирм-экспортеров ПО. Из 300 компаний, объединяемых палатой ПО Уругвая, только 20 экспортируют свои программы. Реализация программы, рассчитанной на 5 лет, позволит довести их число до 150. К 2005г. планируется 10-кратное увеличение объемов экспорта компьютерных программ, что составит порядка 600 млн.долл. в год.

## Экология

Экологическая обстановка в Уругвае является одной из наиболее благоприятных в Лат. Америке. Это связано с отсутствием крупного пром. производства и ориентацией экономики республики в основном на производство с/х продукции. Эти обстоятельства учитываются уругвайским руководством при определении подхода к проблемам окружающей среды на национальном, региональном и межд. уровнях.

На нац. уровне следует отметить, что практически на все уругвайские гос. организации возложены задачи природоохранной деятельности и они имеют в своем составе соответствующие управления. К примеру, МВД занимается вопросами пресечения деятельности, наносящей ущерб флоре и фауне, минэкономики и фин. регулирует ввоз и вывоз редких экземпляров растений и животных, минобразования и культуры – внедрением приро-

досберегающих технологий, минпромышленности, энергетики и полезных ископаемых — контролем за использованием радиоактивных элементов.

Головной организацией, координирующей деятельность в области экологии всех гос. и неправит. учреждений является Управление окружающей среды министерства жилья, территориального устройства и окружающей среды. Имеется большое количество неправит. экологических организаций, большинство из которых входит в т.н. «Сеть неправит. экологических организаций Уругвая», которая объединяет и координирует деятельность 77 организаций на территории страны. Отличит. особенностью является наличие большого числа экологических программ, которые находятся в ведении сразу нескольких гос. и/или неправит. учреждений. Однако большая часть из них не получает необходимого бюджетного финансирования. В этой связи при проработке торг.-эконом. соглашений с другими странами уругвайцы, как правило, ссылаются на ту или иную экологическую программу. Так, например, при поддержании жестких условий и высоких цен при выдаче лицензий иностр. рыболовным судам и компаниям на вылов рыбы в эконом. зоне Уругвая.

Правительство Х.М.Сангинетти уделяет большое внимание созданию на межд. арене имиджа Уругвая, как экологически чистой страны. По мнению уругвайцев, это способствует продвижению с/х продукции на внешние рынки. С этой целью в стране широко развернута кампания под девизом «Натуральный Уругвай» (Uruguay Natural). В СМИ, а также в беседах с руководителями учреждений, имеющих отношение к экологии, постоянно подчеркивается, что вследствие естественных условий с/х продукция Уругвая является «экологически чистой» во всех отношениях. С вопросами экологии тесно связана еще одна пропагандистская кампания по рекламированию привлекательности страны для интуризма.

На нац. уровне уругвайской стороной ведется работа по созданию договорно-правовой базы как в рамках Меркосур, так и на уровне двусторонних связей со странами-участницами этого регионального объединения. Кроме того, уругвайцы проводят линию на активное сотрудничество по вопросам охраны окружающей среды с секретариатами таких крупных региональных институтов, как ОАГ и ЛАИ. В завершающей стадии подготовки находятся проекты договоров, о правилах транспортировки через территорию государств Меркосур опасных грузов, совершенствуются уругвайско-аргентинские договоры об использовании совместной зоны пром. рыболовства, о раннем предупреждении и согласованных действиях в случае аварии на АЭС. В последнем случае активная работа по совершенствованию договора ведется Нац. центром ядерных технологий минпромышленности, энергетики и полезных ископаемых.

Основной задачей руководства Уругвая является создание условий, которые позволили бы успешно защищать свои экологические интересы в спорных ситуациях с такими индустриально более развитыми странами, как Бразилия и Аргентина. Большое внимание уделяется освоению приграничных территорий. Однако ввиду недостаточности бюджетных средств уругвайцам приходится создавать совместные проекты со странами Меркосур. В частности: с Аргентиной о совмест-

ном использовании бассейна р. Рио-де-ла-Плата, с Бразилией — лагуны Мерин. Данная задача находится в числе приоритетов Управления окружающей среды министерства жилья, территориального устройства и окружающей среды и выполняется совместно с МИД Уругвая посредством создания смешанных тех. и адм. комиссий, находящихся в составе внешнеполит. ведомства.

На межд. уровне страна участвует практически во всех форумах по проблемам охраны окружающей среды. Уругвай имеет соглашения по вопросам экологии с Канадой, Швецией, Италией, странами Меркосур (Аргентина, Бразилия, Парагвай). Готовятся к подписанию соглашения с США и Германией.

## Миграция

**Уругвайское удостоверение личности.** Ныне действующую систему идентификации физ. лиц, проживающих в Уругвае регламентирует закон №12.762, одобренный парламентом 13 фев. 1978г.

Оформление удостоверений личности вверено Нац. управлению гражд. идентификации МВД Уругвая, созданному на основании закона №14800 от 30.06.1978. Бюро этого управления действуют во всех провинциальных столицах. Подразделения Нац. управления гражд. идентификации (НУГИ) систематизируют выдаваемые документы по **идентификационным номерам, пожизненным для каждого владельца документа**, фамилиям, а также, соответствующим каждому лицу дактилоскопическим формулам. Осуществляется это по трем независимым «электронным картотекам». Это исключает возможность внесения криминальными элементами изменений в установочные данные для получения новых документов. Удостоверение личности идентифицирует владельца документа вне зависимости от его гражданства, семейного положения, наличия или отсутствия «криминального прошлого».

Упомянутый закон предписывает получение этого документа всеми гражданами Уругвая, достигшими 12 лет (ст.2.1), а также иностранцами, проживающими в Уругвае более 90 суток (включая детей старше 12 лет).

Уругвайцы, родившиеся за границей, обращаются в Управление гражд. идентификации по вопросу об истребовании удостоверения по достижении 18 лет. Предварительно акт рождения, ходатайствующего о получении удостоверения должен быть зарегистрирован в уругвайском ЗАГС. Иностранное свидетельство о рождении должно быть переведенно на испанский язык и легализовано в посольстве Уругвая в соответствующей стране. В таком виде свидетельство о рождении принимается в центр. бюро ЗАГС, где акт регистрируется в уругвайской книге регистрации рождений за границей. В этой книге рождений регистрируются акты о рождении иностранцев, намеревающихся остаться в Уругвае на ПМЖ. После перерегистрации рождения соответствующее свидетельство о рождении можно без проволочек получить в Центр. ЗАГС страны.

От обязанности оформления уругвайского удостоверения личности освобождены только иностр. сотрудники консульских и диппредставительств в стране, а также межд. организаций. Этим категориям иностранцев выдаются удостоверения, оформляемые МИД Уругвая на 2г. с последующим

продлением на 1 год (количество продлений не лимитируется).

В уругвайском удостоверении личности фигурируют следующие данные: идентификационный номер; фамилии (фамилия по отцу, затем по матери), а также имя, но не более двух имен, даже если их больше; место и дата рождения; подпись владельца документа; дата выдачи и срок действия удостоверения; отпечаток большого пальца правой руки; фотокарточка владельца документа.

Срок действия удостоверения личности: для лиц в возрасте до 20 лет — 5 лет; 20-60 лет — 10 лет; в возрасте старше 60 лет — пожизненно.

Для истребования документа необходимо предъявить служащему НУГИ местное свидетельство о рождении, выданное не ранее 3 мес. до обращения в учреждение, а также квитанцию бюро МВД относительно оформления заявителю свидетельства о «хорошем поведении» — *Certificado de Bueno Conducta* (само свидетельство пересылается в НУГИ курьерской связью МВД, т.к. на руки ходатайствующему лицу оно не выдается). Свидетельство о рождении приобщается к делу на лицо, оформляющее удостоверение личности (хранится в НУГИ МВД).

Кроме того, в процессе оформления ходатайства необходимо предъявить удостоверение избирателя — *Credencial Cívica* (**участие в голосовании в Уругвае обязательно**) с отметками соответствующего избират. стола о голосовании.

Иностранцы, истребующие удостоверение личности, предъявляют сертификат Миграционного управления о законном проживании в Уругвае — *Certificado de Residencia Legal*.

Дети обращаются за получением документа в сопровождении одного из родителей.

В зависимости от категории лиц, ходатайствующих об истребовании удостоверения личности (уругваец, родившийся в Уругвае; уругваец, родившийся за пределами государства; натурализованные в Уругвае иностранцы, сохранившие свое прежнее гражданство, иностранцы, получившие разрешение на проживание в Уругвае), документы оформляются на бланках различного образца.

По удостоверению личности можно на законном основании путешествовать по всем странам Меркосур. Без предъявления этого документа не выплачивается ни зарплата, ни пенсия, невозможно осуществить кредитную операцию или получить письмо на почте. Истребование уругвайского загранпаспорта возможно лишь при наличии у ходатайствующего лица удостоверения. С 1998г. паспортам присваиваются номера, соответствующие номерам удостоверений личности.

*Безвизовый въезд в США.* В среднем в год в США с турист. или деловыми целями въезжает 22 тыс. уругвайцев. Госдеп США принял решение о предоставлении с 9 авг. 1999г. гражданам Уругвая права на безвизовый въезд в страну на 90 суток. Этот режим действует с 9 авг. 1999г. по 30 апр. 2000г., с последующим продлением.

Разрешение о допуске конкретного уругвайца в США принимается миграционным чиновником при соблюдении следующих условий: наличие действующего уругвайского паспорта; осуществление уругвайцем деловой или турпоездки с въездом в США на срок до 90 сут.; прибытие в США одной из авиакомпаний (*Aerolineas Argentinas*,

*American Airlines, Lan Chile, Lloyd Aereo Boliviano, United Airlines, Varig*). Этот режим распространяется также на уругвайцев, въезжающих в страну через сухопутную границу из Канады и Мексики; наличие авиабилета на выезд из США; подтверждение наличия средств к существованию на период пребывания в стране (кредитная карточка, валюта); наличие справки об отсутствии судимости.

*Госсекретариат иностр. дел.* В составе МИД есть управление по планированию внешнеэконом. мероприятий и по двусторонним эконом. вопросам. Практическое воплощение традиционной концепции «концентрических окружностей» внешнеполит. интересов (приоритетного внимания, по степени убывания, странам «Меркосура», США, и Зап. Европе, и лишь затем — более отдаленным районам) проявляется, в частности, и в степени количественного «присутствия» уругвайских представительств за рубежом. В 1999г. дипотношения поддерживались со 140 странами: в 51 столице аккредитованы уругвайские посольства, уругвайские послы аккредитованы по совместительству еще в 32 странах.

Посольства Уругвая имеются во всех испаноязычных странах Юж.Америки и в Бразилии (в Гайане и англоязычных государствах КБ аккредитованы послы по совместительству), в Мексике, Панаме, Коста-Рике и Гватемале (два последних совмещают миссию в оставшихся странах ЦА, включая Белиз), на Кубе и в Доминиканской Республике, а также в США и Канаде. На западноевропейском направлении Уругвай представлен в Испании, Португалии, Франции, Италии, Великобритании, Германии, Австрии, Швейцарии, Ватикане, Греции, Швеции (вся зона Скандинавии и Исландия, а также Латвия), Венгрии, Польше, Чехии (+Словакия), Румынии и Болгарии (+Турция). Посол Уругвая в России аккредитован по совместительству в большинстве государств Содружества. В странах арабского мира (только Египет и Саудовская Аравия, плюс ряд «совмещенный»), Бл. Востока (Израиль, Иран и Ливан) и в Африке (ЮАР) Уругвай представлен не слишком активно, хотя, в случае с первыми двумя регионами, и имеет достаточно развитые торговые отношения. Функционируют также посольства в КНР, Японии и Австралии (послы в Токио и Канберре аккредитованы по совместительству в Дели и Веллингтоне). Имеются также консульства, в крупных городах соседних стран, а также в Гамбурге, Марселе, Генуе, Роттердаме, Барселоне, Нью-Йорке, Лос-Анжелесе, Гонконге, Сиднее, Стамбуле и Кейптауне. При посольствах в странах, являющихся крупнейшими торговыми партнерами Уругвая, имеются эконом. отделы.

В Монтевидео функционирует 41 иностр. посольство, представительства ряда межд. организаций, а также штаб-квартира (секретариат и Комитет представителей) ЛАИ.

## Меркосур

Исторически Уругвай накопил солидный багаж инициатора и деятельного организатора ряда многосторонних форумов (например, заключительного, т.н. «уругвайского раунда» ГАТТ, положившего начало ВТО). Монтевидео явился «родиной» важнейших региональных интеграционных механизмов: в 1960г., с зарождением ЛАСТ, был предпринят первый, по примеру евро-

пейцев, опыт создания латиноам. зоны свободной торговли. Впоследствии, в соответствии с Договором Монтевидео (ДМ) 1980г., этот проект был модифицирован в виде Латиноам. Ассоциации интеграции. В промежутке между этими основными вехами Уругвай активно действовал в рамках Ла-Платской группировки, которая в отличие от функционировавшей параллельно с ней Андской группы, сразу же нацелила свои усилия не столько на расширение взаимной торговли, сколько на взаимодействие в преимущественном развитии производственной сферы и инфраструктуры. В принципе, своей традиционной «про-лаплатской» ориентации Уругвай предпочитал не менять.

К началу 90 гг., однако, в торг.-эконом. преференциях ведущих латиноам. стран образовался крен, объективно спровоцированный появлением на континентальной сцене принципиально нового «игрока» в лице НАФТА. В наметившейся борьбе двух тенденций (тяготения к САЗСТ и создания противовеса северному мегаблоку), Уругвай, внешне державшийся вне полемики, все же отдавал предпочтение идее субрегиональной привязки, тем более, что его кандидатура, в отличие от, например, аргентинской, не рассматривалась НАФТА даже в качестве гипотетического объекта экспансии. Свою лепту в дискуссию внесло и явное игнорирование Мексикой обязательства (вытекающего из ст.44 ДМ 80) предоставлять своим традиционным партнерам по ЛАИ по меньшей мере те же преимущества в торговле, что и новым – США и Канаде.

Уругвай, по образному выражению здешних политологов, лишь «чудом успел вскочить на подножку поезда», все-таки запущенного в результате двусторонней договоренности Аргентины и Бразилии в ответ на создание НАФТА. Опыт практической интеграции – на сей раз в виде общего рынка – оказался весьма жизнеспособным.

Считается, что Общему рынку Юж. конуса удалось достичь нынешних впечатляющих показателей в беспрецедентно короткие сроки: Асунсьонский договор о создании Меркосур был заключен в марте 1991г., а практический запуск в действие механизмов блока произошел 1 янв. 1995г. Однако бесспорно и то, что этот блок начался явно не «с нуля» – методом проб и ошибок **субрегион шел к интеграции с начала 60 гг.** Тем не менее, его участники пока характеризуют Меркосур как несовершенный тамож. союз, только сейчас приступивший к рассмотрению (или декларировавший стремление к координации) таких неизбежных во всяком процессе интеграции вопросов, как миграция рабочей силы и ее соц. страхование, унификация номенклатур профессий и тех. подготовки, промкооперация с целью производства на экспорт товаров с клеймом «сделано в Меркосур и ряда других. На Меркосур приходится 45% населения, 50% совокупного ВВП (800 млрд.долл.) и 40% ПИИ (200 млрд.долл.) ЛА. В глобальном масштабе это – второй по размерам (по мнению специалистов, также и по потенциалу), после ЕС, тамож. союз и четвертая, уступающая лишь ЕС, НАФТА и Японии мировая эконом. величина. Объем внутриблоковой торговли в 1998г. превысил 21 млрд.долл.

Так же как в современном ЕС, применительно к Испании, Португалии, Греции, а также в ЛАИ

(здесь странами с относительно низким уровнем эконом. развития признаны Боливия, Парагвай и Эквадор), в Меркосур в целом учтен фактор несоизмеримости эконом. потенциалов его основателей. К примеру, ВВП даже одного шт. Рио-де-Жанейро (не самого «выдающегося» в Бразилии) вполне сопоставим с чилийским, а Санта-Катарины превосходит этот совокупный показатель Уругвая и Парагвая.

Как бы то ни было, Меркосур является выражением «статус-кво» Уругвая – исторически ключевого экспортера продовольствия и сельхозсырья в направлении прежде всего Бразилии, а также одного из стабильных рынков сбыта бразильской и аргентинской пром. продукции. По итогам 1998г., на Меркосур приходится 54% уругвайского экспорта (для сравнения, на страны Андского сообщества – меньше 4%, а в целом на страны ЛАИ, членом которой являются все «меркосуровцы» – 61,7%) и 44% импорта страны. Несколько другие пропорции, наблюдающиеся в торговле с другими ведущими партнерами – ЕС (16,8% экспорта и 19,8% импорта) и США (5,4% экспорта и 12,1% импорта), лишней раз иллюстрируют жизненную важность для Уругвая прочных, юридически зафиксированных отношений с этим регионом, объектом его естественных нац. интересов.

Одним из важнейших аспектов Меркосур стала выработка для всех участников «четверки» разных по продолжительности и охвату правил адаптации особенно уязвимых секторов экономики к условиям создаваемого этими странами союза. В случае с Уругваем этот «щадящий режим» для окончательного демонтажа тамож. барьеров первоначально предусматривал 950 позиций: действие большинства из них, согласно договоренности, истекло 31 дек. 1999г. Страны «четверки» выработали и единый для Меркосур общий тамож. тариф, охватывающий 85% товарных позиций, импортируемых из других субрегионов: верхний предел ОТГ – 23%. Наряду с поэтапным созданием зоны беспошлинной торговли, а также началом работы по решению вопросов соц. и правовой сферы, Меркосур оказался вынужденным приступить и к практической координации макроэконом. политик стран-членов, нацеленной на смягчение существующих диспропорций и асимметрий.

С самого начала этого процесса интеграции уругвайцы настойчиво добиваются признания за Монтевидео статуса столицы Меркосур. Указанный блок не имеет наднац. органов с постоянным местопребыванием, так что пока «кочевой» порядок работы основных институтов Меркосур (и алфавитная ротация исполнения председательских функций) вполне логичен. Однако представляется, что по мере усиления степени межд. правосубъектности этого объединения (интерес к сотрудничеству с Меркосур, имея в виду создание в перспективе ЗСТ, проявляют, помимо европейцев, также Япония, МЭК СНГ, организация ЧЭС и др.) блоку вполне может понадобиться свой «Брюссель». Кроме выгодного географического положения и развитой инфраструктуры (связь, транспорт, сервис и т.п.) в пользу Монтевидео действуют всячески проповедуемая уругвайцами равноудаленность от Бразилиа и Буэнос-Айреса, и бесспорные преимущества, в первую очередь перечисленные, перед другим вероятным претен-

дентом — Асунсьоном. По крайней мере Монтевидео уже признан штаб-квартирой единственного, пусть и тех., постоянного механизма Меркосур — его адм. Секретариата.

В конкретно полит. сфере, господствующая здесь доктрина «концентрических окружностей» также преимущественно ориентирует усилия уругвайской дипломатии на зону ближнего зарубежья, за которой, по степени важности, следуют прочие страны ЛАКБ, США, Зап. Европа и остальной мир. Уругвай является членом важнейших континентальных и региональных организаций, участником основных многосторонних соглашений, в т.ч. Договора Тлателолко, более 30 лет назад создавшего первую в мире безъядерную зону. С учетом здешней специфики — категорического невмешательства ОАГ в обсуждение частых в ЛА территориальных споров и конфликтов между практически всеми соседними государствами — Уругвай традиционно выступает в пользу поисков урегулирования подобных проблем вполне оправдывающим себя на практике методом посредничества со стороны «стран-друзей». В свое время, на этапе содействия латиноамериканцев решению кризиса в ЦА, Уругвай активно работал в составе Группы поддержки Контадоры, а сейчас старается играть конструктивную роль в деятельности созданной на базе обеих Группы Рио. Со времени своей первой миссии (зона Кашмира, 1952г.), **уругвайские миротворцы** приняли участие в 13 операциях по поддержанию мира, под эгидой ООН, в различных регионах мира, в т.ч. **в зоне грузино-абхазского конфликта и в Таджикистане**.

Основные объекты активности Уругвая — вопросы укрепления дем. традиций на латиноам. континенте, проблематика эконом. интеграции и глобализации, противодействие наркобизнесу, терроризму и оргпреступности. Президент Х.М.Сангинетти явился инициатором включения в уставные документы Меркосур т.н. «дем. параграфа», указывающего на несовместимость «паузы» в эволюции гражд. ин-тов в любой из стран блока с ее дальнейшим членством в объединении.

Специфической областью внешнеполит. активности лично Сангинетти стало культивирование авторитета созданного по его инициативе межд. неформального клуба — *Circulo de Montevideo*. В сущности этот дискуссионный механизм, действующий на стыке таких дисциплин как политэкономия и социология, в первую очередь предпринят в пропагандистских целях демонстрации практикуемых в ЛА почти повсеместно неолиберальных эконом. моделей и политики властей в соц. сфере. Актуальность подобных дискуссий для современной ЛА, и прежде всего для нарождающейся генерации ее полит. лидеров (как правило, приверженцев монетаризма), очевидна хотя бы с точки зрения понимания важности преодоления однобокого подхода к воплощению этих несомненно разумных эконом. идей. Главное же — активисты этого клуба интеллектуалов (видные политики, ученые и экономисты-практики) в принципе неплохо справляются с задачей создания буржуазно-либерального противовеса не в пример более радикально настроенным в этих вопросах КОПППАЛ, участникам т.н. «форума Сан-Паулу» или лидеру сапатистов, команданте Маркосу, организующему «семинары» с соц. повесткой дня в лесах мексиканского шт. Чиapas. Во

всяком случае, даже номинально круг собеседников в «группе Монтевидео» — среди них М.Камдессю, Ф.Гонсалес, Ф.Э.Кардозо, чилиец Р.Лагос и многие другие авторитетные деятели — свидетельствует о респектабельности и растущем престиже этого «трансатлантического» клуба.

*О проблемах Меркосур.* Сформировавшаяся зона свободной торговли, неполный тамож. союз, функционирующий на базе принятых документов (единой тамож. номенклатуры, тамож. кодекса и других нормативных актов) способствовали резкому увеличению внутрizonальной торговли, объемы которой в 1991-98гг. возросли на 300% и приблизились к 20 млрд.долл. Если в 1991г. товарооборот между странами «четверки» составлял 5,1 млрд.долл., то в 1998г. — 20,3 млрд.долл.

Вместе с тем, сами по себе количественные показатели внутрорегиональной торговли еще не говорят о степени интеграционной зрелости меркосуровского проекта и открытости экономик его членов внешнему миру. Высокий уровень внешних тарифов и многочисленные изъятия из единой тамож. номенклатуры, призванные защитить интересы нац. производителей, на деле служат щитом, за которым зачастую скрывается их низкая эффективность и слабая конкурентоспособность. За 1991-98гг. коэффициент глобальной торговой либерализации экономик стран-членов Меркосур, или степень их открытости внешнему миру, варьировал: Уругвай (31,1-31,6%), Бразилия (13,4-14,3%), Аргентина (10,7-17%). Это говорит о том, что проблемы, с которыми сталкивается Меркосур, связаны не столько с институциональной зрелостью данного интеграционного проекта, сколько с макроэконом. асимметриями и степенью структурного реформирования экономик его стран-членов. Об этом свидетельствует и динамика экспорта стран-членов Меркосур в другие страны мира, составившая за последние 8 лет соответственно для Уругвая — 20%, для Бразилии — 12% и для Аргентины — 67%. По всем приведенным показателям лидирует Аргентина.

В числе причин, приведших к нынешней простой ситуации в блоке, называется некоторая амбициозность целей и задач проекта южноам. интеграции, определенная поспешность в установлении конкретных сроков полной торговой либерализации. То, на что Европе потребовалось около 40 лет, здесь рассчитывают осуществить за годы. Процесс создания зоны свободной торговли между Австралией и Новой Зеландией занял 35 лет.

«Торговая война» между Аргентиной и Бразилией, вспыхнувшая вследствие резкого ухудшения условий внутрорегиональной торговли, прежде всего из-за девальвации бразильского реала в янв. 2000г. и общего эконом. спада в регионе, выявила несовершенство оргструктуры Меркосур, отсутствие в нем механизма оперативного урегулирования торговых споров между партнерами. Созданные в чрезвычайном порядке по инициативе Уругвая как временного председателя Меркосур заседания Группы общего рынка и министерского Совета общего рынка и (г.Монтевидео, 5-6 авг. 1999г.) хотя и несколько разрядили ситуацию, но не смогли выработать конкретные меры по преодолению торг. разногласий. Было решено поручить подготовить соответствующие рекомендации

тех. рабочим органам – Группам по изучению торг.-эконом. конъюнктуры и координации макроэконом. политики. Обе группы приступили к работе и уже подготовили первый доклад, который представлен на рассмотрение руководящих органов блока.

Состоявшаяся 22 сент. 1999г. в Нью-Йорке в рамках 54 сессии ГА ООН встреча МИД Аргентины, Бразилии и Уругвая подтвердила полит. решимость партнеров к укреплению интеграционного процесса в субрегионе и преодолению возникших конфликтов. Было продемонстрировано общее понимание того, сколь важно создать хотя бы внешнюю проекцию единства Меркосур, особенно накануне переговоров о торговой либерализации с ЕС и министерской конференции ВТО в Сиэтле.

Предпринимаемые на офиц. уровне действия по выправлению ситуации в блоке подкрепляются также усилиями предпринимательских объединений, демонстрирующих готовность к компромиссу в кризисные ситуации. В этом плане большой позитивный резонанс имело подписанное в конце сент. 1999г. в Монтевидео соглашение между аргентинскими и бразильскими производителями обуви, устанавливающее временные ограничения на ввоз бразильской обуви в Аргентину. По сути, эта ограничит. мера противоречит принципам свободной торговли, однако она позволила урегулировать один из самых острых торговых споров между Аргентиной и Бразилией.

## ЛАИ

По мнению экспертов Ген. секретариата Латиноам. ассоциации интеграции, 1999г. был одним из самых сложных за всю историю ее существования. Основной причиной этому послужила волна мирового фин. кризиса, достигшая Лат. Америки в конце 1998г. Эпицентром эконом. потрясений стала Бразилия – краеугольный камень региональной интеграции. После девальвации нац. денежной единицы бразильский ВВП, по данным ЛАИ, сократился в 1999г. на 1%. За ним последовало сокращение ВВП Аргентины (на 3%), Чили (на 0,5%), Венесуэлы (на 7,2%) и других государств. В целом ВВП стран ЛАИ сократился на 0,5%.

Обвал бразильского реала и его последствия напрямую отразились на динамике торг. обмена между государствами-участниками Ассоциации, принявшей отрицат. характер. Внутрizonальный экспорт по сравнению с 1998г. (43 млрд.долл.) сократился на 25,8%, достигнув, согласно мнению аналитиков Генсекретариата, критической отметки в 32 млрд.долл. Снизился также и удельный вес стран ЛАИ в мировом экспорте с 17% в 1998г. до 13% в 1999г. Данная ситуация во многом является аналогичной той, в которой страны региона оказались в 1981-83гг. – в разгар долгового кризиса.

Мировая практика показывает, что интеграционные процессы являются ответом на кризисные явления в мировой экономике и развиваются по мере усиления последних. Опыт Лат. Америки свидетельствует об обратном: сближение между странами и блоками идет параллельно с ростом их внутренних макроэконом. показателей и торг. обмена, а эконом. проблемы способны его затормозить. В данном контексте практические усилия были направлены на обеспечение большей кон-

вергенции как между отдельными странами, так и между субрегиональными блоками, действующими в рамках правового пространства ЛАИ. Здесь Ассоциация, в лице Генсекретариата, выступала в качестве посредника и обеспечивала тех. сторону переговоров, готовя проекты соглашений и иных документов.

Вторым направлением деятельности ЛАИ была выработка единой позиции участников Ассоциации в ВТО, на переговорах по созданию Межам. зоны свободной торговли (МАЗСТ), а также с вне-региональными партнерами. Основной целью этой работы является установление более справедливого эконом. порядка, защита торговых интересов стран региона. Данные усилия наиболее четко проявились на министерской конференции ВТО в Сиэтле, а также в ходе диалога ЕС-Меркосур.

Бесспорно значимым итогом деятельности ЛАИ в 1999г. является принятие в ее ряды Кубы на правах полноправного члена. Вступление в Ассоциацию государства, не стоявшего у ее истоков, создает прецедент для других стран региона. Прием Кубы, имеющий важное полит. значение, можно расценивать как своего рода заявку на укрепление роли и авторитета ЛАИ в регионе. Данный шаг, сопровождаемый единогласным осуждением антикубинского закона Хелмса-Бертон, является отражением намерений государств-участников тверже отстаивать свои интересы перед вне-региональными визави.

Среди других направлений деятельности ЛАИ было оказание помощи странам со сравнительно низким эконом. развитием, в число которых входят Эквадор, Боливия и Парагвай. В данном контексте Ассоциация выступала в качестве посредника между вышеупомянутыми странами и различными межд. и региональными организациями, координируя конкретные вопросы оказания фин. помощи.

В 1999г. Генсекретариат ЛАИ начал работу по созданию базы данных, содержащей детальную информацию о субъектах ВЭД государств-членов, о тарифных и нетарифных ограничениях, действующих в каждой стране. Осуществление подобной инициативы позволит ЛАИ не только координировать интеграционные процессы в рамках правового поля, но и оказывать определенное влияние на эволюцию внутрizonальной торговли, способствуя большему сближению отдельных стран и блоков, действующих под эгидой Ассоциации.

*Об уругвайско-ам. отношениях.* Несмотря на очевидную ограниченность имеющихся ресурсов у этой небольшой южноам. страны, Уругвай занимает по отношению к США традиционно достаточно независимую позицию. Частично это объясняется относительно невысокой зависимостью нац. экономики страны от американцев (60% торговли приходится на страны-члены Меркосур). По данным минторга США, в 1998г. объем уругвайского экспорта составил всего 6% от общего объема (229 млн.долл.), а импорта, соответственно, – 12% (548 млн.долл.). В результате, дефицит торг. баланса достиг 319 млн.долл.

В посольстве США в Уругвае объясняют отсутствие должного интереса у ам. деловых кругов к Уругваю двумя причинами: недостатком информации о потенциальных возможностях страны и естественной ограниченностью сферы приложения для иноинвестиций. Чтобы стимулировать

рост деловой активности, весной 1999г. посол США в Монтевидео К.Эшби организовал деловое турне по крупным торг.-пром. центрам (Нью-Йорк, Сан-Франциско, Лос-Анджелес, Даллас) ам. послов, аккредитованных в странах Меркосур, с целью «презентации» возможностей Юж. конуса. По мнению уругвайской стороны, увеличению объемов двусторонних эконом. отношений препятствует действующая в США система квотирования внешней торговли, а также ряд ограничительных протекционистского характера на ввозимую продукцию (например, фитосанитарный контроль на сельхозпродукцию). Заинтересованность уругвайцев в диверсификации эконом. связей вне блока, в т.ч. в расширении доступа на емкий североам. рынок, существенно возросла. В итоге, в ходе всех последних визитов в США президента Х.Сангинетти, министра экономики и финансов Л.Моски, пред. ЦБ У.Капотте, а также ведущих политиков, столичного мэра и губернаторов отдельных департаментов Уругвая главной составляющей были контакты местного бизнеса с ам. партнерами. Уругвайцы сейчас все чаще ведут дела не на фед. уровне, а заключают торговые соглашения с заинтересованными штатами **в формате страна-штат** (например, Калифорнией, Флоридой, Нью-Йорком). Это упрощает процедуру и позволяет более оперативно реагировать на изменение конъюнктуры.

Со стороны Белого дома также наметилось встречное движение на сближение. Летом 1999г. в Монтевидео уже побывали ам. посол по особым поручениям по вопросам торговли П.Шер и спецпосланник президента США по межд. делам К.Маккей. Оба стремились довести до уругвайцев готовность ам. руководства к расширению контактов с Монтевидео, который, мол, рассматривается в США как «ворота» в Меркосур. Наиболее явно стремление Вашингтона использовать в своих интересах латиноам. регион в целом и Уругвай, в частности, проявляется в попытках создать единый фронт против ЕС. Американцы весьма искусно обыгрывают заинтересованность латиноамериканцев в доступе на европейские рынки, используя в качестве предлога борьбу с европейским протекционизмом и субсидиями сельхозпродукции. Примечательно и последнее обращение Белого дома к Уругваю, как временному председателю Меркосур, с предложением активизировать работу по созданию МАЗСТ, что де отвечает взаимным интересам.

Стратегическая установка президента Уругвая Х.Батлье на диверсификацию полит. и эконом. связей страны в мире находит свое практическое воплощение в установках для нового уругвайского посла в США Уго Файнгольда. Перед ним в 2000г. были поставлены 3 принципиальные задачи: поиск путей сближения позиций и активизации полит. контактов с администрацией и конгрессом США; усиление эконом. присутствия Уругвая на внутренних ам. рынках (прежде всего увеличение экспортных квот и снижение тамож. пошлин для товаров традиционного экспорта); стимулирование инвестиций из США в развитие нац. экономики Уругвая, главным образом, в направлении «высоких технологий» (информатика, производство компьютеров и ПО).

Повышен статус уругвайского диппредставительства в Вашингтоне. Бывший вице-президент

страны У.Файнгольд является одним из самых влиятельных политиков. Имеет многолетний опыт парламентской деятельности. Хорошо знаком американцам. Одной из основных задач уругвайского посольства в США будет усиление эконом. составляющей двусторонних отношений. Несмотря на состоявшееся сокращение финансирования местного МИД в свете «рационализации» диппредставительств за рубежом, эконом. секция дипмиссии в Вашингтоне увеличена на 3-4 сотрудника. Послу поручено определить 6 ам. штатов, наиболее приемлемых для налаживания более тесных связей в формате штат-Уругвай. Пока в этом списке значатся Флорида и Нью-Йорк. Предполагается отработка спец. стратегии коммерческих связей с каждым из штатов, учитывающей их специфику. У.Файнгольд должен будет установить рабочие контакты с губернаторами, членами законодательных собраний этих штатов, а также с представителями деловых кругов и в местных университетах. Причем Х.Батлье дал ему «карт-бланш» на реализацию правит. проекта «Силиконовая долина в Уругвае» с приглашением сюда ам. ученых и бизнесменов.

В работе с Белым домом послу У.Файнгольду поручено добиваться увеличения действующей квоты для поставок в США уругвайского мяса (20 тыс.т.) и снижения тамож. сборов для уругвайской шерсти. При этом его линия должна быть нацелена не на изменение существующей системы квотирования доступа экспортируемых товаров на внутренние ам. рынки, а на перераспределение действующих квот между странами-экспортерами. В частности, ежегодная квота на поставки в США мяса у Австралии составляет 400 тыс.т. и постоянно «не выбирается».

Привлечение ам. инвестиций в наиболее приоритетные отрасли экономики Уругвая (горнодобыча, леспром, животноводство и сельское хозяйство), а также в развитие новых направлений т.н. «высоких технологий» также будет одним из приоритетов У.Файнгольда. С целью подкрепления его деятельности обещано принятие в сжатые сроки отвечающего ам. стандартам закона о защите ИС, чего до сих пор безуспешно добивался Вашингтон.

## ВЭД-2000

**Экспортно-импортное регулирование.** Уругвайское правительство исходит из полной свободы ВЭД, отсутствия каких-либо ограничений на проведение экспортно-импортных операций, кроме торговли специмуществом, радиоактивными материалами, товарами двойного назначения и культурными ценностями, а также из принципов открытости экономики, преобладания эконом. методов гос. регулирования внешней торговли и из задачи формирования благоприятного торг.-эконом. режима с зарубежными странами.

В Уругвае отсутствует требование об обязат. продаже государству валютных поступлений от экспорта, а также о предварительном разрешении на использование СКВ для закупок товаров за рубежом.

Составляющими режима гос. регулирования ВЭД являются:

1. Тарифное регулирование экспорта и импорта (главную роль играет импортный тариф);

2. Нетарифное регулирование, основанное на антидемпинговом законодательстве, системе компенсационных пошлин;

3. Налоговое регулирование импорта (применение НДС и акцизов);

4. Обязательства Уругвая в связи с межд. соглашениями.

**Импорт.** Основой нормативно-правовой базы регулирования импортных операций Уругвае является закон № 12670 от 17.12.59г., известный как закон «О денежной и обменной реформе». В соответствии со ст. 2 закона провозглашается принцип свободного импорта любых товаров и изделий. При этом исполнит. власть определяет размер тамож. пошлин. Ставки ввозных тамож. пошлин устанавливаются по всем товарам, объединенным в тамож. номенклатуру импорта гармонизированной системы (NADISA).

В соответствии с Декретом 649/992 от 28.12.92г. (ст.4) все тамож. пошлины разделены на 3 группы: при ввозе сырья применяется пошлина в 6%; материалов и полуфабрикатов – 15%; готовых изделий – 20%.

С 01.09.95г. товары, происходящие из стран-членов Меркосур, за исключением товаров, входящих в список «нац. достояние» и продукции таких отраслей, как сахарная, автомобилестроение, информатика, ввозными тамож. пошлинами не облагаются.

Для осуществления платежей по импорту законодательство предоставляет несколько возможностей:

1) свободная покупка иностр. валюты в банках, фин. домах или обменных пунктах;

2) использование зарубежных фин. ресурсов, собственных, находящихся на счетах в иностр. банках, или заемных;

3) получение спец. льготных кредитов Банка Вост. Республики Уругвай (БРОУ).

Налоговый кодекс содержит возможность полного освобождения ввозимых товаров в случаях:

1. импорта товаров и услуг для нужд гос. компаний;

2. импорта машинно-тех. изделий, которые не производятся нац. промышленностью;

3. импорта товаров на условиях, т.н. «временного ввоза».

Все товары, ввозимые на территорию Уругвая, облагаются НДС. Макс. ставка НДС. – 23%. Миним. ставка в 14% начисляется на медикаменты и основные потребтовары (хлеб, галеты, рыба, мясо, субпродукты, растит. масло, рис, макаронны, соль, сахар, чай, кофе, мыло).

К отдельным товарам применяются спец. налоги-акцизы: алкогольные напитки (от 23 до 85%), косметика и парфюмерные изделия (20%), табак (70%), смазочные масла (35%), мотоавтотехника (от 20 до 30%), нефть и нефтепродукты (от 10 до 135%).

В Уругвае практически не используются такие методы нетарифного регулирования, как лицензирование и квотирование. Особый порядок введен только для ввоза боеприпасов, вооружения, спортохототоружия, ядерных материалов и технологий, продукции двойного назначения.

Для защиты нац. производителей используются процедуры расследования и установления антидемпинговых и компенсационных пошлин. Антидемпинговое законодательство представлено

Декретом-законом №15025 от 17.06.80г. и регламентирующим декретом №86 от 25.02.81г. Расследования по этому вопросу ведет минэкономики и фин. которое вносит на рассмотрение исполнит. власти предложения о введении доп.пошлин на импорт товара из страны, вовлеченной в конфликт, а также компенсационных пошлин.

Общие расходы импортера складываются из позиций:

1. Тамож. пошлина (IMADUNI): от 0 до 20% от цены СИФ в зависимости от товара;

2. Портовый сбор

3. Оплата разрешения на импорт (платится БРОУ): 1,5% от цены СИФ;

4. Комиссия БРОУ за проведение операции: 1% от цены СИФ;

5. Комиссия тамож. диспачанта (агента) за оформление документов до 1,5% от цены СИФ;

6. НДС (IVA): от 14 до 22% в зависимости от товара;

7. Спец. налог-акциз (IMESI): на определенные группы товаров от 10 до 135% от цены СИФ.

**Экспорт.** Продажу товара за рубежом может осуществлять любое юр. или физ. лицо при условии регистрации в Реестре экспортеров БРОУ. Без выполнения указанной формальности экспортер не может пользоваться льготами, предоставленными исполнит. властью.

Начиная с 60гг., уругвайское правительство применяет различные рычаги поддержки экспортеров, особенно нетрадиционных товаров: кредитные, налоговые, адм. Освобождение от уплаты внутренних и внешних налогов – основной фин. стимул для поощрения экспорта и его диверсификации.

Тамож. пошлины. В соответствии с законом №12569 от 15.10.58г. готовые изделия, экспортируемые за рубеж, освобождались от уплаты тамож. пошлин. Законом №14210 от 27.06.74г. от уплаты экспортных пошлин и др. тамож. сборов стали освобождаться все экспортные товары.

Внутренние налоги. По ст.75 закона №14100 экспорт товаров и услуг освобождаются от уплаты НДС.

Режим временного ввоза. Ввоз сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих в соответствии с декретом №420/990 от 10.09.90г., освобождается от уплаты тамож. пошлин при условии обязательного экспорта произведенного на их основе товара. Разрешение на импорт товаров на этих условиях дает Технологическая лаборатория Уругвая.

Режим drawback. Для стимулирования экспорта готовых изделий применяется также система возврата тамож. пошлин, уплаченных при ввозе в страну использованных при их производстве сырья и полуфабрикатов. Различие между двумя режимами состоит в том, что при временном ввозе товаров никаких платежей налогов не осуществляется, а при drawback возвращаются после экспорта пром. товара. В той связи «режим временного ввоза» является более распространенным.

**Место У. на межд. и фин. рынках.** Внешнеполит. деятельность правительства Уругвая в 2000г. продолжала носить подчеркнуто прагматический характер и была направлена на создание благоприятных условий для внешней торговли страны.

Уругвай последовательно выступает за реформу межд. фин. институтов, в первую очередь

МВФ и ВБ, либерализацию межд. торговли. Здесь выступают с резкой критикой торг. протекционизма, за полное снятие барьеров в торговле. Уругвай особенно чувствительно реагирует на практикуемые некоторыми странами и блоками, в первую очередь ЕС, ограничения на торговлю сельхозпродуктами. В этой связи уругвайцы стремятся к решению этих проблем в рамках ВТО, призывая к выполнению решений уругвайского раунда ГАТТ-ВТО и Маракешских соглашений.

Несмотря на относительно небольшие объемы производства, Уругвай является известным на мировых рынках экспортером шерсти (мытой, невытой шерсти, топсов), кожи (готовой говяжьей кожи и полуфабриката «краст» для производства обуви, мебели, одежды), овечьих шкур (подкладки для зимних сапог и для пошива дубленок), изделий из овчины, продтоваров (мяса и мясопродуктов, молока и изделий из него, цитрусовых, риса, рыбы и др.), текстильных изделий (пледов, шарфов, одеял, верхней одежды).

На межд. фин. рынках Уругвай выступает в качестве заемщика денежных ресурсов. Главным источником внешнего финансирования являются кредиты межд. и региональных фин. организаций — БМРР и МАБР, а также размещение гос. долгосрочных облигаций на европейском и ам. фин. рынках. Уругвай начал размещать свои гос. облигации на фин. рынках Лат. Ам. (Чили) и Азии (Япония). В 2000г. Уругвай разместил в США Bonos globales на 300 млн.долл., в Европе Bonos globales Euros на 198,7 млн.долл. и в Чили Bonos Chilenos на 142,46 млн.долл.

Стабильное политическое и фин. положение Уругвая, своевременное выполнение своих долговых обязательств позволяет стране третий год подряд получать статус *investment grande* (благоприятный для инвестиций) от межд. фин. агентств: Moody's Investor Service, Standert and Poor's, Thomson Financial Bankwstch, Titc IBCA.

*Investment grande* представляется сроком на 1г. однако его подтверждение зависит от уровня эконом. показателей страны в среднем за 5 лет. Если иметь ввиду, что динамика роста экономики Уругвая в 1999-2000гг. была отрицат., то дальнейшее подтверждение «статуса благоприятного» для инвестиций Уругвая будет зависеть от того, сможет ли страна выйти из кризиса в 2001г. Если нет, то Уругвай может получить отрицат. *outbook* в квалификации *investment grande* или понижение статуса по исполнению своих долговых обязательств со стороны межд. фин. агентств.

С 1995г., Уругвай договаривается с МВФ о выделении кредитов Stand-Precontorio для поддержания правит. программ в области экономики. В марте 2000г. этот кредит был подписан на 22 мес. (включая и 2001г.). Одновременно МВФ одобрил ранее согласованные программы и выделение кредита в 197 млн.долл. на период с апр. 2000г. по март 2001г. При этом, представители фонда отметили усилия правительства Уругвая по преодолению эконом. спада в стране, выполнению основных плановых эконом. показателей на 2000г., разработке новых эконом. реформ, осуществляемых в стране.

В рамках «географического подхода» в центре внимания правительства Уругвая находится интеграционный процесс в Юж. конусе (Меркосур).

2000г. можно назвать одним из ключевых для блока. Пережив в 1999г. наиболее острый кризис в своей 10-летней истории, вызванный «бразильским» кризисом и девальвацией реала, Уругвай и др. партнеры по блоку на протяжении всего 2000г. прилагали усилия по восстановлению динамики интеграционного процесса. Уругвайское правительство стремилось наиболее полно защитить свои нац. интересы и отстоять свое видение перспектив интеграции. Уругвайцы постоянно выступали против доминирования в Меркосур аргентино-бразильского влияния, настаивали на соблюдении мультilaterального принципа при принятии ключевых решений, являлись активными сторонниками макроэконом. координации в рамках блока, создания наднац. органов, активно приветствовали перспективу вступления Чили в Меркосур в качестве полноправного члена. С точки зрения соблюдения нац. интересов, уругвайцы положит. оценивают итоги 2000г., считают своим основным достижением подписание на выгодных условиях Соглашения об автомобильной политике Меркосур и сохранение для себя права «исключения на временный ввоз», влияющие на нац. экспорт страны. В Монтевидео с оптимизмом смотрят на постепенное восстановление динамики торг. обмена с соседями, надеются, что продолжение эконом. роста в Бразилии и преодоление негативных эконом. тенденций в Аргентине в 2001г. положит. отразится на интеграционном процессе.

Продолжается активная деятельность Уругвая в качестве полноправного члена Латиноам. Ассоциации Интеграции (ЛАИ). В 2000г. Ассоциация отметила двадцатую годовщину подписания ее основополагающего документа — Договора Монтевидео на XI заседании Совета министров иностр. дел, где отметили благоприятные итоги и перспективы региональной интеграции. ЛАИ, с точки зрения, латиноам. стран, за 20 лет своего существования превратились в «юр. зонтик» интеграционных процессов в Лат. Ам.

В 2000г. Уругвай активно поддержал идею континентальной торг.-эконом. интеграции «от Аляски до Огненной Земли», имея в виду будущее объединение региональных блоков Америки (Меркосур, Андская группа, НАФТА), поэтому важным событием здесь считают встречу президентов стран Юж. Америки в г.Бразилиа (Бразилия). Несмотря на то, что на этапе подготовки встречи уругвайцы настороженно отнеслись к идее президента Бразилии Ф.Кордозо по созданию южноам. ЗСТ на основе Меркосур и АС, однако впоследствии эта инициатива получила здесь одобрение. Уругвайцы активно работают над укреплением отношений, особенно в торг.-эконом. сфере, с Мексикой и не скрывают, что видят в этой стране «трамплин в НАФТА».

С приходом нового руководство в Уругвай, отмечается усилие американской составляющей во внешней политике страны. Стратегической целью кабинета Х.Батлье является углубление отношений и сближение с США, значит. увеличение уругвайского экспорта в эту страну, а также объемов ам. инвестиций в уругвайскую экономику, выход на подписание соглашения о ЗСТ. Главным уругвайским приоритетом стало увеличение ежегодной квоты на поставку мяса на ам. рынки.

Ведется активная работа по открытию торг. представительств в шести приоритетных для Уруг-

вая штатах США (Флорида, Калифорния, Джорджия, Нью-Йорк, Техас, Сев. Каролина).

Выступая с резкой критикой торг. протекционизма, за полное снятие барьеров в торговле, Уругвай реагирует на практикуемые некоторыми странами и блоками, в первую очередь, ЕС, ограничения на торговлю с/х товарами. Поэтому переговоры в формате Меркосур-ЕС, прошедшие в 2000г. с амбициозной целью формирования ЗСТ, вызвали у стран блока, включая Уругвай, некоторое разочарование из-за позиции европейцев в области протекционизма торговли с/х товарами. При этом уругвайцы остаются активными сторонниками развития отношений с этим блоком.

В 2000г. уругвайцы рассматривали перспективу укреплении отношений со странами, видя в них доп. рынки сбыта своей продукции. В качестве основных партнеров рассматриваются: Китай, Япония, Ю.Корея. Важным торг. партнером становится Иран.

В дек. 2000г. в Бразилии состоялась первая встреча «Меркосур-Россия», на которой стороны обсудили перспективы взаимного сотрудничества между сторонами. На первоначальном этапе диалог между Россией и Меркосур будет носить полит. характер, т.к. формы торг.-эконом. отношений с блоком будут вырабатываться после присоединения России к ВТО и торг.-эконом. сближения Меркосур-АС.

## Экспорт

**География внешней торговли.** Процент участия Уругвая в мировой торговле II пол. XXв. постоянно снижался — такое заключение вынес институт «Уругвай XXI», анализируя экспортные перспективы на ближайшее время. Если в 1950г. Уругвай представлял 0,4% мирового экспортного рынка, то уже в 1998г. этот процент был в 4 раза меньше. Если в региональном аспекте Уругвай в середине XXв. находился по объему экспорта в группе стран, таких как Чили и Колумбия, то в 1998г. экспорт Уругвая был чуть выше экспорта Боливии и Парагвая. На состояние внешней торговли Уругвая в 2000г. большое влияние оказал продолжающийся эконом. спад в стране, зависящий: от состояния экономики ближайших торг. соседей — Бразилии и Аргентины; закрытия межд. рынков, вследствие появления ящура в Уругвае; фитосанитарных запретов, применяемых Бразилией при импорте уругвайского риса и ряда др. причин. Однако общий уровень внешней торговли страны оказался чуть выше, чем в 1999г.

Внешнеторг. оборот Уругвая в 2000г. увеличился на 3,2% и составил 5771,6 млн.долл. против 5396,6 млн.долл. в 1999г.

В результате более медленного роста экспортных поступлений в 2000г. (на 2,6%), по сравнению с импортными закупками (на 3,7%), отрицат. сальдо торг. баланса Уругвая увеличилось до 981,2 млн.долл. (на 6,4%), по сравнению с 922,4 млн.долл. в 1999г. (в ценах FOB). Это явилось главным компонентом наращивания дефицита баланса текущих Уругвая.

В целом доходы от экспорта за 2000г. увеличились на 2,6% по сравнению с 1999г., и составили 2295 млн.долл. против спада на 18,9% до 2237,1 млн.долл. в 1999г. Позитивная тенденция роста экспорта, по сравнению с 1999г., совпадала с количеством экспортных разрешений, выдаваемых

ЦБ Уругвая, стоимость которых в янв. 2000г. составила 2457 млн.долл., и сохранялась вплоть до начала 4 кв., когда в стране распространилась эпидемия ящура, снизившая за последние месяцы экспорт уругвайского мяса. Годовой положит. результат зарегистрирован по экспорту как традиционных, так и нетрадиционных товаров. Вывоз традиционных товаров, на которые приходится в 2000г. 25,8% экспортных поступлений, (в 1999г. — 26%), составил 591,4 млн.долл. против 581,8 млн.долл. в 1999г. Товары нетрадиционного экспорта, доля которых в общем экспорте в 2000г. составила 74,2% (в 1999г. — 74%), выросла на 2,9% и увеличилась до 1703,1 млн.долл. против 1655,3 млн.долл. в 1999г.

Внешняя торговля Уругвая, в млн.долл.

	1999г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2000/99, %
-Товарооборот	5770	6203,8	6343,5	5396,6	5571,6	3,2
Экспорт (FOB)	2397,2	2725,7	2768,7	2237,1	2295	2,6
-традиционный	712,2	833,1	726,3	581,8	591,4	1,7
-нетрадиционный	1685	1893,7	2042,5	1655,3	1703,1	2,9
Импорт (FOB)	3135,4	3478,1	3574,8	3159,5	3276,4	3,7
(CIF)				3356,7	3465,8	3,2
Сальдо (FOB)				-922,4	-981,2	6,4
(CIF)				-1120	-1171,3	4,5

Источник: Boletin Estadistico, № 245 junio 2001.

Экспорт Уругвая

	1999г.	2000г.	Темп	Удельный
	млн.долл.	млн.долл.	роста в%	вес в%
	1999г.	2000г.		
Традиц.экспорт	581,8	591,4	1,7	26
Нетрадиц.экспорт	1655,3	1703,1	2,9	74
Всего	2237,1	2295	2,6	100

Источник: Boletin Estadistico, № 245 junio 2001.

Структура уругвайского экспорта

	1999г.	2000г.	Темп	Удельный
	млн.долл.	млн.долл.	роста в%	вес в%
Живые животные и продукция				
животноводства	673,2	700,1	4	30,5
- мясо и мясопродукты	376,3	424,6	12,8	18,5
- морепродукты	92,3	102,4	11	4,5
- др. продукция	204,6	173,1	-15,4	7,5
(живые животные, молочная)				
Продукция растениеводства	353,6	255,1	-27,8	11,1
- зерновые, из них:	218,5	166,6	-23,8	7,2
- рис	195,8	164,9	-15,8	7,2
- др. зерновые	22,8	1,7	-92,5	0
- овощи, фрукты	135	88,5	-34,5	3,8
Продтовары, табак	120,8	114,5	-5,2	4,5
Минералы	28,9	48	66,1	2
Хим. товары	97,1	106	9,2	4,6
Пластмассы, каучук и проч.	88,9	95,4	7,3	4,1
Кожа, меха, изделия из кожи	218,3	263,9	20,9	11,4
- кожа и меха	172,9	216,9	25,4	9,4
- изделия из кожи и меха	45,4	47	3,5	2,1
Лесоматериалы	46,2	48,7	5,4	2,1
Бумага, картон и проч.	62,8	73,8	17,6	3,2
Сырье и текстильные изделия	264,6	270	2	11,8
- шерсть	125,6	129,2	2,8	5,6
- пр. сырье и текстильные				
изделия	139	140,8	1,3	6,1
Изделия из камня, минералов,				
керамики, стекла и др.	21,7	19,3	-11,5	0,8
Металлы и изделия	24,4	29	18,9	1,3
из них:				
Электротовары	39,1	34,7	-11,3	1
Транспортные средства	130,2	161,8	24,2	7
Прочие	67,2	74,9	11,4	3,2
ВСЕГО	2237,1	2295	2,6	100

Источник: Boletin del BCU, № 245 junio de 2001.

Увеличение экспорта в 2000г. наблюдалось по многим товарам, кроме продукции растениеводства, пищевых товаров, напитков и табака, продукции горнодобывающей промышленности, машин и оборудования. Наиболее неблагоприятное положение сложилось по поставкам пшеницы (снижение на 23,8%), риса (на 15,8%), др. зерновых (на 92,8%), овощей (34,5%), продтоваров (на 5,2%), изделий из камня (на 11,5%), а также электротоваров (на 11,3%).

Основу уругвайского экспорта продолжают составлять с/х товары: продукция животноводства (30,5%), растениеводство (11,1%), а также сырье для текстильной промышленности — шерсть (5,6%), кожа и меха (9,4%).

В 2000г. поставки на экспорт мяса принесли Уругваю 424,6 млн.долл. или 18,5% валютных поступлений. Всего было экспортировано 267,4 тыс.т. говядины (на 12,2% больше, чем в 1999г.) и 16,5 тыс.т. баранины (на 38,6% больше, чем в 1999г.).

	Экспорт мяса					
	Кол-во в тыс.т.			Стоимость в млн.долл.		
	1999г.	2000г.	темп роста в %	1999г.	2000г.	темп роста в %
Говядина, в т.ч.	238,3	267,4	12,2	335,1	363,1	8,4
- охлажденная	58,7	63,7	8,5	112,8	113,8	0,9
- мороженая	179,5	203,7	13,5	212	242,5	14,4
- консервированная*	—	—	—	10,3	6,8	-34
Баранина	11,9	16,5	38,6	26	33,1	27,3
Прочие	—	—	—	25,5	35	37,3
Всего	250,2*	283,9*	13,5	376,3	424,6	12,8

\* - только говядина и баранина (без консервации)

Источник: Boletín del BCU, № 245 junio de 2001.

Главными потребителями уругвайского мяса в 2000г. стали страны-члены НАФТА (117 млн.долл.), вторым по значимости партнером стали страны-члены ЕС (74 млн.долл.), затем страны-члены Меркосур (60 млн.долл.), Израиль (56 млн.долл.) и остальной мир (62 млн.долл.). Из отдельных стран наибольшим потребителем уругвайского мяса стал Израиль, за ним, США, Канада и Бразилия. Средняя цена 1 т. говядины в 2000г. составила 1360 долл. против 1409 долл. в 1999г., т.е. снизилась на 3,6%. Это самый низкий уровень цен, зафиксированный на говядину, с 1990г.

Экспорт шерсти в Уругвае в 2000г. в физ. объеме вырос на 5,2% по сравнению с 1999г., и составил 71,3 тыс.т. против 67,7 тыс.т. в 1999г. (на базе немытой), в стоимостном выражении этот рост составил всего 0,75%, что продолжает подтверждать тенденцию непрекращающегося падения цен на мировом рынке шерсти.

	Экспорт шерсти, на базе немытой					
	Кол-во (тыс.т.)			Стоимость (млн.долл.)		
	1999г.	2000г.	Темп роста в %	1999г.	2000г.	Темп роста в %
шерсть немытая	6,883	6,629	-3,8	11,264	11,270	0,05
шерсть мытая	4,668	5,431	16,3	6,454	6,680	3,5
топсы	56,187	59,207	5,4	107,907	111,003	2,9
Всего	67,738	71,267	5,2	125,625	128,953	0,75

Источник: Boletín del BCU № 245 junio de 2001.

Единственным видом шерсти, которая выпадает из этой тенденции и на которую уменьшился спрос, была немытая шерсть: рост поставок уменьшился на 3,8% до 6,6 тыс.т. шерсти против 6,9 тыс.т. в 1999г., цена увеличилась на 0,05% и составила 11.270 млн.долл. против 11.264 млн.долл. в 1999г. Главными поставщиками немытой шерсти

в Уругвае продолжают оставаться фирмы Rantex S.A, Fabex S.A, Thomas Morton, основными покупателями немытой шерсти были Китай (84%), Колумбия (7,82%), Бельгия (2,83%), Великобритания (1,39%).

Экспорт полуфабрикатов «топс», основного продукта уругвайской промышленности в физ. объеме вырос до 59,2 тыс.т. (на 5,2%), при этом экспортные доходы увеличились на 2,9% и составили 128,9 млн.долл. Лидерами по этому виду продукции продолжают оставаться Otegui Hnos — 40,28% (включая принадлежащую фирме фабрику Lanás Trinidad, Lanásur (16,8%), Fabex (10%), Tops Gray y Marcos (8,4%). Основные объемы поставок топсов в сафре 1999-2000гг. направлялись в Китай (43%), Италию (22,1%), Германию (13,16%), Иран (3,9%), Великобританию (3,7%) и Колумбию (2,3%).

Экспорт шерсти на базе «мытой» в физ. объеме вырос в 2000г. на 16,3% и составил 5,43 тыс.т., при этом экспортные доходы выросли на 3,5% и достигли 6,7 млн.долл. Основными поставщиками мытой шерсти стали фирмы Rantex (20%), Thomas Morton (16,7%), Central Lanera Uruguaya (14%) и Montelan (10,2%).

Этот вид шерсти закупается европейскими странами, в т.ч. — Германией (41,5%), Италией (32%), а также Китаем (4,6%).

В целом Китай продолжает оставаться главным покупателем уругвайской шерсти, причем процент его участия в закупках в 2000г. вырос до 45,8% в общем экспорте шерсти Уругвая (в 1999г. — 33,8%). Это положение сохранится и на ближайшие годы. Подписанное в янв. 2000г. межправит. соглашение на закупку топсов Китаем ежегодно в объеме 25 тыс.т., гарантирует Уругваю постоянный рынок сбыта своей продукции, однако в то же время приводит и к отсутствию интереса в завоевании новых рынков сбыта.

Кризисное состояние экономики Уругвая сказалось и на состоянии закупок импортных товаров в 2000г. Несмотря на положит. результат по году (импорт в ценах CIF вырос на 3,2%, по сравнению с пред.г., и составил 3465,8 млн.долл. против 3356,7 млн.долл. в 1999г.), этот итог был достигнут за счет увеличения импорта сырья и материалов (на 11,1%) и за счет увеличения цен на мировом рынке нефти — главного продукта энергетического баланса страны. Повышение цен на нефть увеличило расходы на ввоз нефти и нефтепродуктов на 41,9% до 468,6 млн.долл. против 330,3 млн.долл. в 1999г. Если исключить расходы на закупку нефти и нефтепродуктов, то импорт Уругвая в 2000г. сократился бы в целом на 1,55% по сравнению с 1999г.

Наибольшее падение импорта в 2000г. отмечалось в закупках машин и оборудования (на 12,9%). Импорт потребоваров уменьшился по сравнению с 1999г., на 3,1%, причем сокращение внутреннего спроса привело к значит. снижению закупок на товары длительного пользования: автомобили (на 9%) и др. (на 2,7%). Спад пром. производства в Уругвае в 2000г. не привел к уменьшению закупок сырья и материалов, которые составляют 60% всех импортных закупок Уругвая. Наряду с повышением расходов на нефть и нефтепродукты, увеличились закупки сырьевых пищевых продуктов (на 40%), комплектующих для автомобилей (4,2%), электроэнергии (68,4%) и др. (на 1,1%).

Импорт Уругвая (СИФ)				
	1999г.	2000г.	Темп роста	Удельный
	млн.долл.	млн.долл.	2000-1999гт.в%	вес в%
Потребовары.....	939,4.....	909,98.....	-3,1.....	26,3
- продовары и напитки.....	256,056.....	252,3.....	-1,5.....	7,3
- автомобили.....	100,97.....	91,9.....	-9.....	2,7
- товары длит. польз.....	172,9.....	168,3.....	-2,7.....	4,9
- прочие.....	409,4.....	397,5.....	-2,9.....	11,5
Машины и оборудование:.....	541,6.....	471,8.....	-12,9.....	13,6
- оборудование.....	458,1.....	384,6.....	-16,1.....	11,1
- транспортные средства.....	83,5.....	87,3.....	4,5.....	2,5
Сырье и материалы:.....	1875,7.....	2083,99.....	11,1.....	60,1
- нефть.....	330,3.....	468,6.....	41,9.....	13,5
- сырьевые пищевые				
товары.....	74,3.....	104.....	40.....	3
- автозапчасти.....	182,1.....	189,9.....	4,2.....	5,5
- электроэнергия.....	26,5.....	44,6.....	68,4.....	1,3
- прочие.....	1262,5.....	1276,9.....	1,1.....	36,8
Всего:.....	3356,7.....	3465,8.....	3,2.....	100

Источник: Boletin del BCU № 245, junio de 2001.

Географическое распределение внешней торговли Уругвая, в млн.долл.						
	1999г.		2000г.		Темп роста в %	Уд. вес в %
	экспорт	импорт	экспорт	импорт		
Всего.....	2237,1.....	3356,8.....	2295.....	3465,8.....	2,6.....	3,2.....
Америка.....	1396,4.....	2142,1.....	1497,6.....	2156,3.....	7,3.....	0,7.....
- Меркосур.....	1007,2.....	1461,6.....	1022,1.....	1517,7.....	1,5.....	3,8.....
- Аргентина.....	368,9.....	795,5.....	409,8.....	836,1.....	11,1.....	5,1.....
- Бразилия.....	557,1.....	651,6.....	530,4.....	666,5.....	-4,8.....	2,3.....
- Парагвай.....	81,1.....	14,5.....	81,9.....	15,1.....	0,9.....	4,4.....
- Чили.....	46,5.....	54,8.....	55,7.....	59,4.....	19,8.....	8,3.....
- Мексика.....	43,4.....	38,7.....	88.....	38,4.....	3,8.....	-0,7.....
- США.....	140,8.....	375,4.....	179,7.....	336,2.....	27,6.....	-10,4.....
- Канада.....	45.....	48,4.....	60,4.....	23,4.....	34,2.....	-51,8.....
Европа.....	481,6.....	747,8.....	404,1.....	799,3.....	-16,1.....	6,9.....
- ЕС.....	438,9.....	626,3.....	370,8.....	634,2.....	-15,5.....	1,3.....
- Германия.....	111.....	97,9.....	90,1.....	105,4.....	-18,8.....	7,7.....
- Испания.....	69,5.....	113,3.....	59,6.....	113,7.....	-14,4.....	0,3.....
- Франция.....	18,4.....	140,4.....	16,5.....	145,4.....	-10,2.....	3,6.....
- Италия.....	72,1.....	123,8.....	69,3.....	110.....	-3,9.....	-11,1.....
- Голландия.....	49,5.....	26,9.....	32,9.....	24,1.....	-33,5.....	-10,3.....
- Великобрит.....	80,5.....	45,6.....	71,6.....	63,8.....	-11.....	39,8.....
- прочие.....	23,6.....	83,8.....	12,8.....	135.....	-45,9.....	61.....
Африка.....	26,7.....	36,6.....	41,4.....	132,8.....	55,5.....	262,8.....
Азия.....	173,8.....	327,3.....	217,2.....	316,7.....	24,9.....	-3,2.....
- Китай.....	61,9.....	89.....	91,3.....	112,2.....	47,6.....	26.....
- Ю. Корея.....	4,4.....	54,9.....	16,4.....	44,9.....	276,8.....	-18,3.....
- Гонконг.....	35,1.....	31,4.....	23,3.....	29,3.....	-33,5.....	-6,8.....
- Япония.....	23,5.....	69,4.....	34,6.....	57,3.....	47,1.....	-17,5.....
- др.....	43.....	55.....	47,3.....	49,4.....	10,1.....	-10,2.....
Средний						
Восток.....	135,4.....	79,6.....	111,1.....	31,6.....	-17,9.....	-60,3.....
- Саудовская						
Аравия.....	7,8.....	3,2.....	6,1.....	3,1.....	-22,4.....	-5,1.....
- Иран.....	52.....	30,3.....	38,3.....	4,5.....	-26,3.....	85,2.....
- Израиль.....	69,2.....	8,9.....	64,6.....	9,5.....	-6,7.....	6,7.....
- др.....	6,3.....	37.....	2,1.....	14,5.....	-66,8.....	-61.....
Другие страны.....	23,3.....	23,4.....	23,7.....	29,1.....	1,9.....	24,6.....

Источник: Boletin del BCU, № 245, junio de 2001.

Существенных изменений в географическом распределении внешней торговли Уругвае в 2000г. не произошло: как и в прежние годы, главными торг. партнерами продолжали выступать ближайшие соседи — страны-члены Меркосур, доля которых составила 44,5% уругвайского экспорта и 43,8% уругвайского импорта, т.е. увеличилась на 1,5% и 3,8%. Попытки уругвайского правительства уйти от односторонней направленности внешней торговли на Меркосур и дифференцировать свои контакты с др. эконом. регионами и странами были

торпедированы появлением яшура в Уругвае и запретом на ввоз уругвайского мяса в ряде регионов. Падение экспорта уругвайских товаров наблюдалось почти во всех странах Европы и Среднего Востока.

Бразильский кризис янв. 1999г., его последствия вывели на первое место в 2000г. во взаимной торговле Аргентину, которая стала главным поставщиком своих товаров в Уругвай (24,1% всего уругвайского импорта). Бразилия, несмотря на все свои трудности, продолжает оставаться главным покупателем уругвайских товаров, таких как рис, молоко и молочные изделия, пищевые товары, текстильные изделия, синтетический каучук и ряд др. (23,1% всего уругвайского экспорта).

*Импортозамещающее производство.* Уругвайское правительство активно проводило политику импортозамещения в 60гг. XXв. С учетом тесной зависимости экономики от импорта материалов, полуфабрикатов, машинотех. изделий большое внимание продолжает уделяться стимулированию нац. и иноинвестиций в развитие промышленности. Законодательной основой для этого служат закон №16906 от 22.12.97г. «О поощрении и защите иноинвестиций» и закон №14278 от 1994г. «О поощрении промышленности».

Закон №16906 от 22.12.97г. содержит фин. инструменты для привлечения в страну иноинвестиций. Среди них: освобождение от уплаты налога на имущество основных средств (ИР); освобождение от уплаты НДС и специфических налогов-акцизов (IMESI) на ввоз машин и оборудования; сокращение на 3 пункта взносов в фонд соц. страхования; отмена налога на ипотеку (ИН).

В случае направления капиталовложений в промышленность и присуждения таким проектом статуса «нац. интереса» закон №14278 от 1994г. расширяет набор льгот для таких инвестиций, причем независимо от вида собственника. Тем не менее этих стимулов недостаточно для повышения привлекательности Уругвая, по сравнению с др. странами Меркосур. Те традиционные преимущества, которые ранее выделяли Уругвай (стабильность полит. и юр. системы, последовательное улучшение экономики. валютно-фин. положения), практически нивелировались в связи с серьезными успехами, сделанными Аргентиной, Бразилией и Чили. По опросу, проведенному среди иностр. фирм, работающих в Уругвае в различных отраслях промышленности, производить, например, фарм. товары дешевле в Чили, чем в Уругвае, на 30%, в Аргентине — на 11%, в Бразилии — на 14%. Среди отрицат. моментов называются высокая стоимость рабочей силы, негибкость законодательства о труде, высокий уровень бюрократизации, практически отсутствие эконом. стимулов на уровне департаментов и муниципалитетов (наиболее развиты в Аргентине и Бразилии), высокий уровень налогового обложения, высокая стоимость электроэнергии. Все это приводит к высокой стоимости производства.

В 2000г. 47 проектов были провозглашены «проектами, представляющими нац. интерес», и тем самым получили льготы, предоставляемые уругвайским правительством. Всего на реализацию этих проектов выделено 278 млн.долл., из них на строительство газопроводов — 172,5 млн.долл., в пищевую промышленность — 54,7 млн.долл., в хим. — 18,7 млн.долл., в легкую — 10,4 млн.долл. и в металлургическую — 10,4 млн.долл.

*Защита У. нац. интересов в сфере ВЭД.* В целях профилактики, предотвращения и расследования преступлений и других незаконных действий, совершаемых в сфере экономики в ущерб интересам государства, в Уругвае функционирует система органов, призванных на координационной основе обеспечивать систему правопорядка в эконом. области. Их работа строится с учетом того, что в Уругвае не существует никаких ограничений на проведение экспортно-импортных операций. Не требуется получение предварительного разрешения на использование СКВ для закупок товаров за рубежом, отсутствует требование об обязательной продаже офиц. властям поступлений от экспорта.

Под нажимом США в банковское законодательство были внесены изменения, которые призваны противодействовать легализации преступных доходов, получаемых от деятельности, связанной с незаконным оборотом наркотиков и оружия. Вклады физ. лиц, превышающие 10 тыс.долл., подлежат обязательному декларированию. В случае возникновения со стороны ЦБ подозрений в отношении того или иного банковского счета физ. или юр. лица, он может на основании санкции суда проводить собственное расследование.

Составными частями системы эконом. безопасности страны являются: подразделения минэкономки и финансов, полицейские и судебные органы, служба контрразведки и Интерпол.

С учетом того, что большая часть госбюджета страны формируется за счет налоговых сборов, существенную роль в системе спецорганов Уругвая отводится контролю и борьбе против сокрытия доходов участников эконом. деятельности от налогообложения и манипулирования с фин. отчетностью. Такая задача возложена на Налоговое управление (*Direccion Impositiva*), входящее в состав минэкономки и финансов. В рамках этого же министерства действует и Патентное управление, в обязанности которого входит контроль за качеством марок продукции, выпускаемой различными предприятиями. В случае выявления факта фальсификации, управлением направляются инспектора, и при наличии доказательств фирма-фальсификатор облагается штрафом, а вся фальсифицированная продукция изымается. В некоторых случаях допускается сотрудничество Патентного управления с полицейскими органами.

Особо актуальной стала работа Тамож. управления, также находящегося в структуре минэкономки и финансов Уругвая, которое осуществляет контроль над проникновением в страну контрабанды. В рамках Тамож. управления действует система мобильных подразделений, которые ведут борьбу с контрабандой непосредственно в глубине страны, контролируя ведущие автострады.

Сотрудники этих подразделений имеют право останавливать автотранспорт на дорогах для контроля документации на перевозимые грузы.

Особо строгий контроль, несмотря на либеральный внешнеторг. режим Уругвая, осуществляется за ввозом в страну специмущества, товаров двойного назначения и радиоактивных материалов. Эти функции выполняют Минобороны и МВД. Лицензии на право заниматься такой деятельностью выдаются только фирмам, зарегистрированным в указанных ведомствах.

Для защиты нац. производителей и обеспечения эконом. интересов страны законодат. предусмот-

рено введение прямых ограничений импорта товаров на основе процедур расследования и установления антидемпинговых и компенсационных пошлин. Как член Меркосур, Уругвай придерживается единого порядка применения защитных мер, принятых в 1993г. Советом общего рынка и одобренного декретом правительства в апр. 1996г.

В блоке торговли «экстразона» наиболее остро стоит задача выработки системы защитных мер для продукции текстильной промышленности от массового ввоза дешевых товаров азиатского происхождения. При этом в качестве первого шага была достигнута договоренность о введении обязательного этикетирования текстильной продукции с указанием страны, фирмы, а также состава ткани. В блоке вопросов торговли «интразона» принципиальные противоречия возникают по применению набора инструментов защиты нац. производителей продуктов питания и фармацевтических товаров.

В качестве одной из наиболее распространенных защитных мер в отношении импортируемых товаров Уругвай использует механизм установления миним. экспортных цен.

Уругвай является одним из наиболее серьезных противников субсидирования производства и экспорта сельхозпродуктов. Причем особенно остро этот вопрос стоит в рамках переговорного процесса Меркосур-ЕС.

## ВЭД-1999

**Экспортно-импортное регулирование.** Правительство исходит из полной свободы ВЭД, отсутствия каких-либо ограничений на проведение экспортно-импортных операций, кроме торговли специмуществом, радиоактивными материалами, товарами двойного назначения и культурными ценностями, а также из принципов открытости экономики, преобладания эконом. методов гос. регулирования внешней торговли и из задачи формирования благоприятного торг.-эконом. режима с зарубежными странами.

Отсутствует требование об обязательной продаже государству валютных поступлений от экспорта, а также о предварительном разрешении на использование СКВ для закупок товаров за рубежом.

Составляющими режима гос. регулирования ВЭД являются: тарифное регулирование экспорта и импорта (главную роль играет импортный тариф); нетарифное регулирование, основанное на антидемпинговом законодательстве, системе компенсационных пошлин; налоговое регулирование импорта (применение НДС и акцизов); обязательства Уругвая в связи с международными соглашениями.

**Импорт.** Основой нормативно-правовой базы регулирования импортных операций является закон №12.670 от 17.12.59г., известный как «Закон о денежной и обменной реформе». В соответствии со ст.2 указанного закона провозглашается принцип свободного импорта любых товаров и изделий. При этом исполнительная власть определяет размер тамож. пошлин. Ставки ввозных тамож. пошлин устанавливаются по всем товарам, объединенным в тамож. номенклатуру импорта гармонизированной системы (NADISA).

В соответствии с декретом 649/992 от 28.12.92г. (ст.4) все тамож. пошлины разделены на 3 группы: при ввозе сырья применяется 6% пошлина; мате-

риалов и полуфабрикатов – 15%; готовых изделий – 20%.

С 01.09.95г. товары, происходящие из стран-членов Меркосура, за исключением товаров, входящих в список «нац. достояние» и продукции таких отраслей, как сахарная, автомобилестроение, информатика, ввозными тамож. пошлинами не облагаются.

Для осуществления платежей по импорту законодательство предоставляет несколько возможностей: свободная покупка инвалюты в банках, фин. домах или обменных пунктах; использование зарубежных фин. ресурсов собственных, находящихся на счетах в инобанках, или заемных; получение спец. льготных кредитов БРОУ.

Налоговый кодекс содержит возможность полного освобождения ввозимых товаров в следующих случаях: импорт товаров и услуг для нужд гос. компаний; импорт машинно-тех. изделий, которые не производятся нац. промышленностью; импорт товаров на условиях т.н. «временного ввоза».

Все товары, ввозимые на территорию Уругвая, облагаются НДС. Макс. ставка – 23%. Минимальная ставка в 14% начисляется на медикаменты и основные потребтовары (хлеб, галеты, рыба, мясо, субпродукты, растительное масло, рис, мука, макароны, соль, сахар, чай, кофе, мыло).

К отдельным товарам применяются спец. налоги – акцизы: алкоголь (от 23% до 35%), косметика и парфюмерия (20%), табак (70%), ГСМ (35%), мотоавтотехника (25-30%), нефть и нефтепродукты (10-135%).

Практически не используются такие методы нетарифного регулирования, как лицензирование и квотирование. Особый порядок введен только для ввоза боеприпасов, вооружения, спортохотопоружия, ядерных материалов и технологий, продукции двойного назначения.

Для защиты нац. производителей используются процедуры расследования и установления антидемпинговых и компенсационных пошлин. Антидемпинговое законодательство представлено декретом-законом №15025 от 17.06.80г. и регламентирующим декретом №86 от 25.02.81г. Расследования по этому вопросу ведет минэкономики и финансов, которое вносит на рассмотрение исполнит. власти предложения о введении доп. пошлин на импорт товара из страны, вовлеченной в конфликт, а также компенсационных пошлин.

Общие расходы импортера складываются из следующих позиций: тамож. пошлина (Imaduni), 0-20% от цены СИФ в зависимости от товара; портовый сбор; оплата разрешения на импорт (платится БРОУ) – 1,5% от цены СИФ; комиссия БРОУ за проведение операции, 1% от цены СИФ; Комиссия тамож. диспачанта (агента) за оформление документов до 1,5% от цены СИФ; НДС (IVA), 14-22% в зависимости от товара; Специальный налог-акциз (IMESI), на определенные группы товаров 10-135% от цены СИФ.

*Экспорт.* Продажу товара за рубеж может осуществлять любое юр. или физ. лицо при условии регистрации в Реестре экспортеров БРОУ. Без выполнения указанной формальности экспортер не может пользоваться льготами, предоставляемыми исполнительной властью.

Начиная с 60г. правительство применяет различные рычаги поддержки экспортеров, особенно нетрадиционных товаров: кредитные, налоговые,

административные. Освобождение от уплаты внутренних и внешних налогов – основной финансовый стимул для поощрения экспорта и диверсификации.

Тамож. пошлины. В соответствии с законом №12.569 от 15.10.58г. готовые изделия, экспортируемые за рубеж, освобождались от уплаты тамож. пошлин. В дальнейшем законом №14.210 от 27.06.74г. от уплаты экспортных пошлин и других сборов стали освобождаться все экспортные товары. По ст.75 закона №14.100 экспорт товаров и услуг освобожден от НДС.

Режим временного ввоза. Ввоз сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих в соответствии с декретом №420/990 от 10.09.90г. освобождается от уплаты тамож. пошлин при условии обязательного экспорта произведенного на их основе товара. Разрешение на импорт товаров на этих условиях дает Технологическая лаборатория.

Режим drawback. Для стимулирования экспорта готовых изделий применяется также система возврата тамож. пошлин, уплаченных при ввозе в страну использованных при их производстве сырья и полуфабрикатов. Различие между двумя режимами состоит в том, что при временном ввозе товаров никаких платежей налогов не осуществляется, а при drawback налоги возвращаются после экспорта пром. товара. В этой связи «режим временного ввоза» является более распространенным.

*Законодательство по иноинвестициям.* Главными законодат. документами, регулирующими деятельность инокапитала, являются «Закон о поощрении и защите иноинвестиций» №16.906 от 07.01.98г. и декретами к нему №59/98 от 04.02.98г., №92/98 от 21.04.98г. и резолюцией минэкономики и финансов от 22.04.98г.

Под иноинвестициями понимается любой капитал, поступающий из-за рубежа в виде денежных взносов или средств производства. Инокапитал может инвестироваться как в форме машин и оборудования, так и переводов в СКВ, патентов, ноу-хау, торговых марок и других формах, которые могут представлять интерес. Инвестиции могут быть сделаны как юр., так и физ. лицами, проживающими за рубежом.

Условия иноинвестиций в Уругвае определяются системой открытой рыночной экономики. Иноинвестор соблюдает все те же нормы законодательства, что и в отношении местных инвесторов, т.е. действует принцип равного отношения к нац. и иноинвестициям.

Основные положения закона.

1. Не требуется никакого особого разрешения для проживания в стране иноинвесторов, осуществления ими экспорта или импорта, проведения банковских операций, размещения вкладов в любой валюте, получения кредитов и прибылей. Для получения разрешения на использование смешанного финансирования на цели развития требуется предварительное одобрение комиссии по иноинвестициям, а для получения разрешения на привлечение гос. внешних иностр. займов необходимо решение правительства.

2. Иноинвесторы получают право свободного и беспрепятственного перевода за границу как самих капиталов, так и прибылей. **Единственным ограничением на репатриацию капитала является срок в 3г. с даты получения инвестором вида на жительство.**

3. Отсутствуют ограничения на участие инокапитала в любых видах деятельности. Разрешение от исполнительной власти требуется только на деятельность в нефтехимии, атомной энергетике, добыче полезных ископаемых, фин. операциях, телекоммуникациях, СМИ, энергетике, железных дорогах.

4. Обязательным является получение разрешения в минэкономике и финансов и подписание контракта об условиях инвестирования и передаче прибылей. В Комиссию по иноинвестициям министерства предоставляется полная информация о предполагаемой деятельности компании. Комиссия в течение 30 дней рассматривает документы и в случае одобрения готовит контракт, в котором оговариваются условия инвестирования (объем капитала, форма инвестирования, сроки репатриации и др.) и оформляет вид на жительство инвестору. После подписания контракта и получения подтверждения ЦБ Уругвая о ввозе капитала иноинвестор вносится в спец. регистр ЦБ.

5. Отсутствуют ограничения на организационные формы предприятий с участием инокапитала. Могут быть созданы компании как со 100% инокапиталом, так и СП в различных пропорциях с участием местных предпринимателей. В Уругвае не установлена минимальная норма участия иностр. вкладчиков, которая поселяла бы считать фирму иностранной. Однако принято под иностр. подразумевать предприятие, в котором доля иноучастия – больше 50% акционерного капитала.

6. Для иноинвестора существует полная свобода обмена валюты, ее покупки и продажи, проведения операций с наличными в любой из валют.

7. Существует полная свобода заключения контрактов на товары и услуги, включая оплату в СКВ.

8. Созданы условия для сохранения полной анонимности иноинвесторов, действует закон о тайне банковских вкладов.

9. Существует полная свобода в вопросах наема местного персонала или иностр. служащих. Единственное ограничение в отношении местных служащих связано с деятельностью пром. предприятий в СЭЗ, на предприятия должны работать не менее 60% рабочих уругвайского происхождения.

Одновременно правительство приняло ряд мер, поощряющих иноинвестиции.

1. Освобождение инвестиций в промышленность и сельское хозяйство от уплаты налогов на прибыль (IRIC, IRA). При этом уточняется, что указанная льгота распространяется только на инвестиции непосредственно в перерабатывающую и горнодобывающую отрасли, а также в растениеводство, животноводство, птицеводство, пчеловодство, садоводство, выращивание овощей, фруктов, цветов.

2. Освобождение от налога на имущество (IP) для капиталов, направленных в основные производственные фонды.

3. Освобождение от НДС и акцизных сборов (IMESI) инвестиций, представленных импортными машинами и оборудованием.

4. Освобождение от уплаты налога на перевод недвижимости (2% от кадастровой стоимости) в случае покупки иноинвестором собственности, расположенной на территории Уругвая.

Кроме этого, закон подтверждает распространение на иноинвестиции льгот, предусматривае-

мых законодательством для проектов, представляющих нац. интерес. Для этого они должны: базироваться на новых технологиях, способствующих повышению конкурентоспособности уругвайских товаров; способствовать увеличению и диверсификации экспорта, особенно продукции с высокой степенью качества; создавать новые рабочие места; способствовать развитию малого и среднего бизнеса; использовать местную рабочую силу, сырье и компоненты.

Фирмы и предприятия, заинтересованные в получении упомянутых льгот для своих инвест. проектов, должны направить свою просьбу в комиссию по внедрению, которая передает ее на рассмотрение соответствующего министерства. Предпочтение отдается проектам с инвестициями более 50 млн.долл.

Законом также разрешается проведение лизинговых операций, при этом они освобождаются от уплаты НДС, но при условии, что контракт с применением лизинга имеет срок не менее 3 лет, и что объектом лизинга являются машины и оборудование.

Германия, Венгрия, Швейцария, Италия, страны Бенилюкс, Румыния, Канада, Польша, Великобритания, Испания и др., с целью защиты своих фирм от случайных рисков подписали с Уругваем межправсоглашения о поощрении и защите капиталовложений.

*Меры по обеспечению эконом. безопасности.* Под нажимом США в банковское законодательство были внесены изменения, которые призваны противодействовать легализации преступных доходов и, в первую очередь, получаемых от деятельности, связанной с незаконным оборотом наркотических средств.

В частности, вклады физ. лиц, превышающие 10 тыс.долл. должны декларироваться. В случае, если у ЦБ появляются подозрения в отношении того или иного банковского счета юридического или фин. лица, он может на основании санкции суда проводить собственное расследование. Функционирует система органов правопорядка в эконом. области: подразделения минэкономки и финансов, полицейские и судебные органы, а также служба контрразведки и Интерпола.

С учетом того, что большая часть расходной части госбюджета, страны формируется за счет налоговых сборов, существенную роль в системе спей. органов отводится контролю и борьбе против сокрытия доходов участников эконом. деятельности от налогообложения и манипулирования деловой отчетностью. Этой работой поручено заниматься минэкономки и финансов, а в качестве непосредственного исполнителя контрольных функций выступает подразделение *Direction Inpositiva*.

В рамках минэкономки и финансов функционирует также патентное управление – контроль за чистотой марок продукции, выпускаемой тем или иным предприятием. В случае поступления сигнала от владельца марки о фальсификации его продукции, Управление направляет своих инспекторов для проверки сигнала. При наличии доказательств фальсификатор облагается штрафом, а все фальсифицированные товары, находящиеся на территории проверяемого эконом. объекта, конфискуются. При соответствующей прокурорской санкции на них накладывается арест. В случае

фальсификации продукции также допускается вмешательство полицейских органов, если владелец объекта препятствует работе инспекторов, либо пытается уклониться от дачи необходимых показаний.

Таможенное управление, также находящееся в структуре минэкономики и финансов, осуществляет контроль над проникновением в страну контрабанды. В рамках Таможенного управления действует система подвижных подразделений, которые ведут борьбу с контрабандой непосредственно в глубине страны, контролируя ведущие автострады. Сотрудники этих подразделений имеют право остановки транспорта на дорогах с целью контроля отгрузочных документов на перевозимые товары. Эти сотрудники располагают служебным автотранспортом и радиосвязью.

Несмотря на либеральный внешнеторговый режим, осуществляет строгий контроль за ввозом в страну специмущества, товаров двойного назначения, радиоактивных материалов. Эти функции выполняют МО и МВД. Эти закупки осуществляются только на основе лицензий, выданных фирмам, зарегистрированным в указанных ведомствах.

Предусмотрено введение прямых ограничений импорта товаров на основе процедур расследования и установления антидемпинговых и компенсационных пошлин. Как член Меркосур, Уругвай придерживается единого порядка применения защитных мер, принятых в 1993г. Советом общего рынка и одобренных декретом правительства в апр. 1996г.

В блоке торговли «экстра-зона» наиболее остро стоит задача выработки системы защитных мер для продукции текстильной промышленности с массового ввоза дешевых товаров азиатского происхождения. В качестве первого шага была достигнута общая договоренность о введении порядка обязательного этикетирования текстильной продукции с указанием страны и фирмы-происхождения, состава ткани. В блоке вопросов торговли «интра-зона» наиболее серьезные противоречия возникают по применению набора инструментов защиты нац. производителей продуктов питания и фармтоваров.

Правительство прибегло к использованию антидемпингового режима только дважды. Первый раз – в дек. 1997г. по просьбе компании Polimeros в отношении североам. фирмы Dupont в связи с поставками в Уругвай синтетических нитей, а второй раз – начатая еще в дек. 1997г. процедура по просьбе Compañia Oleagnosa Uruguaya против аргентинских фирм – производство растительного масла, продававших в Уругвае свою продукцию на 30% ниже, чем на внутреннем аргентинском рынке. Для нейтрализации вреда, наносимого нац. производителям, в обоих случаях была достигнута договоренность между сторонами конфликта о повышении цен.

В качестве одной из наиболее распространенных защитных мер в отношении импортируемых товаров Уругвай использует механизм установления минимальных экспортных цен. По мнению правительства, эта мера в области импорта сахара и сахарного тростника приведет к увеличению внутреннего производства сахарной отрасли и позволит сократить зависимость от импорта сахара. Для поощрения импорта сахара-сырца перера-

батывающие предприятия, получили освобождение от уплаты импортных пошлин, в случае предоставления программы инвестирования в с/х производство. А для импорта рафинированного сахара установили минимальные контрактные цены, значительно превышающие цену мирового рынка. Так, до 1 мая 2000г. минимальная контрактная цена на рафинированный сахар составляет 456 долл. за 1 т. + 20% импортная пошлина, т.е. 1т. сахара импортеру обходится в 547 долл. На мировых рынках цена 1 т. рафинированного сахара находилась в конце 1999г. на уровне 200 долл.

Уругвай является одним из наиболее последовательных борцов **против использования субсидий при производстве и экспорте с/х товаров**. Уругвай входит в Grupo Cairns, считающей, что субсидии наносят серьезный ущерб нац. производителям и ставит их в неравное неконкурентное положение на мировых рынках.

Особенно остро вопрос субсидирования с/х экспорта стоит на повестке дня переговоров Меркосур-ЕС. Несмотря на подписание блоками в 1995г. всеобщего соглашения об интеграции, за прошедшие 4г. не было достигнуто никаких практических результатов в вопроса создания единого торгового пространства. Главной причиной этого является вопрос либерализации торговли с/х продукцией. На состоявшемся в июне 1999г. в г.Риоде-Жанейро саммите глав государств стран Меркосур и ЕС была принята лишь общая декларация о необходимости либерализации торговли между блоками всеми товарами и услугами, включая с/х продукцию. Вместе с тем на встрече мининдел в Португалии в фев. 2000г. европейцы явно продемонстрировали нежелание обсуждать этот вопрос. Разочарованные результатами переговоров, и исходя из задачи защиты нац. экономики, уругвайцы пригрозили прекратить закупать европейские пром. товары и переориентировать свои связи на другие страны, в частности США.

Вопрос закупки субсидированных европейских продуктов странами Меркосур неоднократно поднимался в течение 1999г. на заседаниях Группы общего рынка. Для Уругвая самыми «болезненными» были закупки Бразилией в Германии, Великобритании, Бельгии и Испании ячменя. Так, на заседании Группы общего рынка в Асуньоне в марте 1999г. Уругвай обвинил Бразилию в наращивании импорта из Европы субсидированного ячменя (в 1998г. он увеличился на 22%, в то время как Уругвай сократил экспорт на 12,5%). Только за янв. 1999г. Бразилия закупила 49 тыс.т. ячменя, из которых 13 тыс.т. приходилось на страны ЕС. Несмотря на приведенные бразильцами аргументы об импорте ячменя только по каналам частных фирм, уругвайская делегация потребовала соблюдения положения Договора о создании Меркосур, в котором предусматривается принятие правительствами мер по ограничению субсидированного импорта из стран «экстра-зоны».

## Внешторг

Последствия девальвации бразильского реала в янв. 1999г. были крайне болезненны для уругвайской экономики и внешней торговли. Сокращение экспорта в Бразилию и Аргентину – на 40,1% и 27,7 соответственно, которые являются главными торговыми партнерами страны, стало одной из основных причин достижения Уругваем

самого низкого за последние 4г. уровня внешне-торгового оборота в 5,6 млрд.долл. (6,3 млрд.долл. в 1998г.). Существенный «вклад» в это внесла также неблагоприятная конъюнктура на мировых рынках на основные товары уругвайского экспорта. По оценкам Союза экспортеров Уругвая, экспортные цены на молоко и молочные продукты уменьшились в 1999г. на 30%, рис — на 25%, шерсть невытую — на 16, шерсть мытую — на 26, шерстяные топсы — на 25, мясо — на 10%.

Внешняя торговля Уругвая, в млн.долл.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.
Товарооборот .....	4972,9	5720	6203,8	6343,5	5404,7
Экспорт (ФОб).....	2106	2397,2	2725,7	2768,7	2244,5
- традиционный .....	648,7	712,2	833,1	726,3	585,2
- нетрадиционный.....	1457,2	1685	1893,7	2042,5	1659,4
Импорт (ФОб) .....	2710,6	3135,4	3478,1	3574,8	3160,2
Сальдо .....	-563	-686,9	-752,4	-806,1	-915,7

В результате более быстрых темпов сокращения экспортных поступлений (на 18,9%) по сравнению с импортными закупками (на 11,7%) отрицательное сальдо торгового баланса увеличилось в 1999г. до 915,7 млн. долл. против 806,1 млн.долл. в 1998г. Это явилось главным компонентом наращивания дефицита баланса текущих операций страны.

Первые признаки напряженности во внешне-торговом секторе начали проявляться еще в нояб. 1998г., когда резко стала сокращаться подача заявок на экспорт. Пик их падения (на 30% по сравнению с аналогичным периодом 1998г.) пришелся на фев.-апр. 1999г. После принятия правительством пакета экомом. мер, несколько смягчивших последствия бразильского кризиса, положение стало выправляться. И хотя количество поданных заявок на экспорт в течение практически всего года (за исключением IV кв.) было меньше, чем в эти же периоды 1998г., однако наметилась тенденция к улучшению положения. В целом за 1999г. доходы от экспорта уменьшились на 13,9% и составили 2,244 млрд. долл. против роста на 1,6% до 2,769 млрд.долл. в 1998г.

Экспорт Уругвая

	1998г.	1999г.	Рост	Уд. вес
	млн.долл.	млн.долл.	в %	в %
Традиционный экспорт.....	726,3	585,2	-19,4	26,1
Нетрадиционный экспорт.....	2042,5	1659,4	-18,8	73,9
Всего .....	2768,8	2244,6	-18,9	100

Годовой отрицательней результат был зарегистрирован как по экспорту традиционных, так и нетрадиционных товаров. Вывоз традиционных товаров, на который приходится 26,1% экспортных поступлений, сократился на 19,4% и составил 585,2 млн.долл. При этом в большинстве случаев физ. объемы поставок были намного выше, чем в 1998г. В то же время, по товарам нетрадиционного экспорта, доля которых составляет 73,9% всего экспорта, при общем падении стоимостных показателей на 13,3% отмечалось уменьшение также и физ. объемов.

Сокращение экспортных поступлений наблюдалось по всем продуктам, кровле древесины и невыттой шерсти. Наиболее неблагоприятное положение сложилось по поставкам говядины охлажденной (уменьшение экспорта на 37,3%), металлов и изделий из них (56,5%), продукции горнодобычи (35,1), мытой шерсти (33,7), риса (27,6), машин и оборудования (33,3), транспортных средств (26,4%) и др.

Структура уругвайского экспорта

	1998г.	1999г.	Рост	Уд. вес
	млн.долл.	млн.долл.	%	%
Животные и пр-ты животноводства .....	823,1	671,8	-18,4	29,9
- мясо и мясопродукты .....	445	375	-15,7	16,7
- морепродукты .....	116,9	91,3	-21,9	4,1
- мол. продукты .....	182,5	157,7	-13,6	7,9
Продукция растениеводства .....	439,9	356,3	-19	15,9
- зерновые.....	295,3	220,8	-25,2	9,8
- рис .....	273,4	197,9	-27,6	8,8
Пищевые товары, напитки, табак.....	149,2	121,5	-18,6	5,4
Минералы.....	44,2	28,7	-35,1	1,3
Химические товары .....	120,7	97,3	-19,4	4,3
Пластмассы, каучук, прочие .....	97	89,6	-7,7	4
Кожа, меха, изделия из кожи .....	249,1	219,7	-11,8	9,8
- меха и кожа .....	181	174,3	-3,7	7,8
- изделия из кожи и меха.....	68	45,4	-33,3	2
Лесоматериалы.....	41,5	46,6	+12,4	2,1
Бумага, картон и прочие .....	68,4	63,1	-7,8	2,8
Сырье и текстильные изделия.....	356,5	265,7	-25,5	11,8
- шерсть .....	158,3	126,6	-20	5,6
- прочие .....	198,3	139,1	-29,8	6,2
Изделия из камня, минералов, керамики, стекла и др.....	24,4	21,8	-10,7	0,9
Металлы и изделия из них.....	38,7	24,6	-36,5	1,1
Электротовары .....	58	38,7	-33,3	1,7
Транспортные средства .....	178,7	131,5	-26,4	5,8
Прочие.....	79,1	67,6	-14,6	3,2
Всего .....	2768,7	2244,5	-18,9	100

Основу уругвайского экспорта продолжают составлять с/х товары: продукция животноводства (29,9% экспорта), растениеводства (15,9%), а также сырье для текстильной промышленности — шерсть (5,6%), кожа и меха (7,8%).

В 1999г. поставки зарубеж мяса принесли Уругваю 16,7% валютных поступлений или 375 млн.долл., что на 15,7% ниже показателя 1998г. Всего в 1999г. было отгружено 239,9 тыс.т. говядины (на 4,3% меньше чем в 1998г.) и 16,5 тыс.т. баранины (на 1,8% меньше чем в 1998г.). При этом сокращение стоимостных объемов экспорта мяса было более существенно в связи с неблагоприятной для Уругвая ситуацией на мировых рынках мяса. Средняя цена 1 т. говядины находилась на уровне 1409 долл., что на 11,9% ниже 1998г. В результате, доходы от экспорта говядины в 1999г. уменьшились на 19,5% до 337 млн.долл., при этом говядины охлажденной — на 59,4% до 112,3 млн.долл. Аналогичное положение сложилось и по экспорту баранины — падение экспорта на 27,6% до 26,4 млн.долл.

Экспорт мяса

	тыс.т.	рост	млн.долл.	рост
	1999г.	1998г.	1999г.	1998г.
Говядина .....	239,9	250,3	-4,3	337,4
- охлажденная .....	58,5	92,8	-58,6	112,8
- мороженая .....	165,5	140,9	17,4	213,1
- консервированная.....	15,9	16,6	-4,4	10,6
Баранина .....	16,5	16,8	-1,3	26,4
Прочие .....				21,77
Всего .....	256,4	237,1	-4,2	375

Главными потребителями уругвайского мяса являются страны САЗСТ (33%). причем в 1999г. эти страны абсорбировали высвободившийся излишек мяса в результате сокращения экспорта в страны Меркосур. Уругвайское мясо стало неконкурентно на рынке Меркосур из-за девальвации бразильского реала и понижения цен в Аргентине. Вторым по значимости партнером уругвайских

мясоперерабатывающих комбинатов оставались страны ЕС (20,8%), среди них прежде всего Германия, Великобритания, Нидерланды и Испания, а также Израиль (17,9%) и страны Меркосур (17,8%).

Большое внимание Уругвай придает открытию новых рынков, особенно Японии, Ю.Кореи и Китая. Несмотря на высокие и специфические требования по качеству (повышенное содержание жира, чередование мясных и жировых слоев) японский рынок является очень привлекательным с точки зрения высоких цен. В 1999г. Япония закупила 4,5 тыс.т. говядины, а после участия Уругвая в выставке Foodex 99 ожидалось в 2000г. увеличение поставок на 200%. В 1999г. санитарные сертификаты на экспорт мяса были согласованы с Ю.Кореей, Китаем, Индонезией, Гватемалой, Колумбией.

Непрекращающееся падение цен на мировом рынке шерсти продолжало оказывать негативное воздействие на состояние уругвайского шерстяного производства, на рост забоя овец и переориентацию производителей на разведение мясных пород овец. Экспорт шерсти в целом за год в физ. объеме вырос на 0,8% и составил 63,3 тыс.т. против 63,3 тыс.т. в 1998г. (на базе невытой), а в стоимостном выражении уменьшился на 24,9% до 126,6 млн.долл. против 158,3 млн.долл. в 1998г.

#### Экспорт шерсти

	тыс.т.		рост		млн.долл.		рост	
	1999г.	1998г.	%	1999г.	1998г.	%	1999г.	
шерсть невытая.....	6,867	2,799	145,3	11,234	7,145	57,2		
шерсть мытая.....	4,688	5,394	-15,1	6,476	9,771	-50,9		
топсы.....	55,736	55,081	0,3	108,913	141,340	-29,8		
всего.....	68,291	63,274	0,8	126,623	158,256	-24,9		

Единственным видом шерсти, на который увеличился спрос, была невытая шерсть: рост поставок на 145,3% до 6,9 тыс.т. или на 57,2% до 11 млн.долл. Главными поставщиками невытой шерсти являются фирмы Rantex, Fabex и Thomas Morton. Основными покупателями невытой шерсти были Китай (66,2%), Германия (11,1%), Бельгия (4,8%).

**Экспорт полуфабрикатов «топс», основного продукта уругвайской текстильной промышленности,** в физ. объеме вырос до 56,7 тыс.т., однако из-за низких цен экспортные доходы сократились на 29,8% до 108,9 млн.долл. Лидерами по этой продукции продолжали быть Otegui Hnos (включая принадлежащую им фабрику Lanas Trinidad — 36,9), Lanasur (16,8%). Как и в прежние годы, основные объемы поставок топсов направлялись в Китай, Германию, Италию, Великобританию, Бельгию.

**Китай выступает в качестве главного потребителя уругвайской шерсти (33,8%).** Это положение сохранится и в ближайшее время. Подписанное 27.01.2000г. уругвайско-китайское торговое межправсоглашение гарантирует ежегодную закупку Китаем 25 тыс.т. топсов. Ориентация уругвайских фирм на экспорт топсов, наличие традиционных партнеров в Китае и странах ЕС, приводит к отсутствию в целом их интереса к новым рынкам, в частности к России. Ненадежность рос. покупателей (наличие непогашенной задолженности за покупку шерсти в 1990 -91гг. ВО «Новоэкспорт»), а также боязнь еще большей дестабилизации цен на внутреннем рынке привели к тому, что уругвайские экспортеры в дек. 1999г. отказались удовле-

творить в полном объеме запрос рос. фирмы «Аватек» на закупку 1 тыс.т. невытой шерсти.

Кризисное состояние экономики в целом не могло ни повлиять на сокращение импортных закупок. После 13 лет непрерывного роста, в 1999г. импорт Уругвая уменьшился на 11,9% до 3,4 млрд.долл. против роста на 2,8 до 3,9 млрд.долл. в 1998г. Обычно, что в период эконом. спада и принятия правительством пакета стабилизационных мер, ввоз товаров из-за рубежа сокращается. При этом идеально считается, когда больше всего уменьшаются закупки потребительских товаров, а меньше всего — инвестиционных. В 1999г. в Уругвае наблюдалось противоположное: наибольшее падение было отмечено в области импорта машин и оборудования (на 25%). Импорт сырья и материалов уменьшился на 6,1%, однако без учета увеличения расходов на ввоз нефти (рост на 61,3%) он сократился на 15,8%. «Импортная модель» развития экономики, действующая с 1991г. продолжала быть присуща Уругваю и в 1999г. Восстановление «экспортной модели» развития экономики, характерная для 1985-90гг., будет зависеть от повышения конкурентоспособности уругвайских товаров, главным образом в сравнении с товарами своих соседей.

Падение объемов импорта было более существенным, если бы в 1999г. не было такого неблагоприятного для Уругвая развития ситуации на мировом рынке нефти — главного и продукта энергобаланса. Повышение цены на нефть с 11 долл. за 1 барр. типа Brent в янв. 1999г. до 5 долл. в дек. 1999г. увеличила расходы на ввоз нефти и нефтепродуктов на 61,3 до 330,7 млн.долл. против 205 млн.долл. в 1998г. Т.н. «ползучий эффект» повышения цен на нефть в полной мере ощущался на состоянии экономики Уругвая в 2000г.

Сокращение импорта в 1999г. определялось изменением внутреннего спроса, главным образом на товары длительного пользования (автомобили, средства производства и отдельные виды сырья и полуфабрикатов). Особенности 1999г. (выбора президента) не могли ни отразиться на состоянии инвест. активности в стране и соответственно на уменьшении импорта машин и оборудования (на 25% до 541,6 млн.долл. против 72,2 млн.долл. в 1998г.). Спад пром. производства predetermined со своей стороны уменьшение на 23,8% закупок сырьевых пищевых товаров и на 16,2% комплектующих для сборки автомобилей.

#### Импорт Уругвая (СИФ)

	млн.долл.		Рост		Уд. вес	
	1998г.	1999г.	98/99, %	в %	в %	в %
Потребтовары:.....	1091	939,4	-13,9	27,9		
- продукты пищепрома.....	274,2	256,1	-6,6	7,6		
- автомобили.....	207,3	100,9	-51,4	3		
- товары длит. пользования.....	195,7	172,9	-11,6	5,2		
- прочие.....	413,2	409,4	-0,9	12,1		
Машины и оборудование.....	722,2	541,6	-25	16,2		
- оборудование.....	553,3	458,1	-17,2	13,6		
- трансп. средства.....	169,9	83,5	-50,6	2,6		
Сырье и материалы.....	1994,9	1875,7	-6,1	55,9		
- нефть.....	205	330,7	61,3	9,8		
- сырьевые товары.....	97,8	74,3	-23,8	2,2		
- запчасти для автомобилей.....	217,9	182,1	-16,2	5,4		
- прочие.....	1475,9	1288,6	-12,8	38,5		
Всего:.....	3180,5	3356,8	-11,9	100		

Существенных изменений в географическом распределении внешнеторговых операций в 1999г.

не произошло: как и в прежние годы главными торговыми партнерами Уругвая продолжали выступать их ближайшие соседи — страны Меркосур, на которые пришлось 45,1% уругвайского экспорта и 43,5% импорта. Вместе с тем, уругвайское правительство начало осознавать отрицательные последствия такой однобокой направленности торговых потоков на Меркосур. Бразильский кризис янв. 1999г. и последующее за ним ухудшение эконом. ситуации в Аргентине больно ударили по всем аспектам эконом. развития Уругвая. Это предопределило попытки уругвайцев диверсифицировать свои внешнеэконом. связи и укрепиться на новых рынках.

Падение объемов торговли наблюдалось практически со всеми странами, кроме Венесуэлы и некоторых государств Среднего Востока, из-за роста расходов на закупки нефти, Ирана, из-за начала поставок уругвайского риса, Японии и Канады, в результате успешных действий по продвижению экспорта говядины.

Несмотря на существенное сокращение объемов взаимной торговли (на 40,1% по экспорту и 17,9% по импорту, **Бразилия продолжает оставаться главным покупателем уругвайских товаров (24,9% всего экспорта)** и вторым после Аргентины (19,4% импорта) поставщиком пром. изделий, потребительских товаров и сырья. На Бразилию приходится главные поставки уругвайского риса, молока и молочных продуктов, различных пищевых товаров, текстильных изделий, синтетического каучука и др.

*Методы зарубежных фирм по внедрению на уругвайский рынок.* Основными партнерам Уругвая по импорту являются Бразилия, Аргентина, США, Италия, Франция, Германии, Испания и др. Внешнеэконом. связи с этими странами строятся на принципах взаимной заинтересованности, стабильности и долгосрочности. Продукция указанных стран хорошо зарекомендовала себя на уругвайском рынке. Тем не менее для упрочения своих позиций, а также для завоевания новых сегментов рынка для новых продуктов, моделей, технологий компании этих стран действуют прежде всего за счет высокого качества, разумной цены и агрессивной рекламной кампании.

Показательными являются методы расширения своего присутствия на латиноам. рынке мировым лидером по производству с/х техники — ам. компанией Deeg. Учитывая рост с/х производства в странах Лат. Америки, в конце 90 гг. были созданы 2 дочерние фирмы John Deere America Latina и John Deere (в Монтевидео) для координации производства и коммерциализации продукции фирмы в странах Юж.Америки и Карибского бассейна. Для удешевления конечного продукта было налажено производство двигателей и компонентов тракторов и комбайнов в г.Росарио (Аргентина) и в г.Оризонтина (Бразилия) — сборка тракторов, сеялок, комбайнов. По всей территории Лат. Америки организована обширная сеть дистрибуторов и концессионеров (только в Аргентине 70 концессионеров).

Фирма John Deere для работы на Лат. Америку была зарегистрирована в Уругвае: удобное географическое положение рядом с главными потребителями с/х техники в Аргентине и Бразилией, наличие СЭЗ, **гибкость местного законодательства**, наличие высококвалифицированной рабочей силы и др.

Через сеть дистрибуторов John Deere предлагается к поставке большой выбор высокотехнологических тракторов и с/х техники, в основном собранной в Бразилии из двигателей и компонентов, произведенных в Аргентине. При этом большое внимание уделяется особенностям местного рынка и поиску привлекательных финансовых схем реализации. Среди них следует отметить поставку техники на условиях консигнации, предоставление рассрочки платежа до 3 лет, оказание финансовой помощи фирмам, дающим технику в лизинг и др.

Основную роль в освоении новых рынков зарубежные фирмы отводят ценовой политике. Классическим примером может служить проникновение на уругвайский рынок корейской фирмы Hyundai. Первые поставки автомобилей в Уругвай были произведены в 1993г. За последующие 5 лет компания Hyundai, прежде всего за счет более низких цен на автомобили аналогичного класса, а также интенсивной рекламной кампании, предложением самых современных моделей смогла занять лидирующие позиции на уругвайском рынке: в 1999г. 1 место по продажам легковых автомобилей (1006 шт.) и 2 место по продажам грузовиков (340 шт.). При этом компания смогла опередить такие известные марки автомобилей как Volkswagen, Ford и Fiat, собираемые в странах латиноам. региона.

При экспорте сырья и материалов большое значение придается установлению долгосрочного сотрудничества. Обычно заключаются 3 или 5-летние соглашения на поставку сырьевых товаров, что позволяет уругвайцам на стабильной основе обеспечивать свое производство сырьем.

Зарубежные фирмы обладают всеми средствами для проведения рекламной работы: красочными каталогами, видео-фильмами, образцами продукции, предоставляемыми бесплатно и др. Экспортеры продуктов питания, помимо широкой рекламной кампании в прессе, на телевидении, размещения средств наружной рекламы, устраивают дегустацию своих продуктов в магазинах и на улицах.

Большое внимание уделяется выставочной работе. **Наиболее популярными в Уругвае являются ежегодные выставки «Прадо», «Моторшоу» и книжная ярмарка.** Традиционно наибольшее участие зарубежных фирм отмечается на с/х выставке-ярмарке «Прадо». Помимо экспортеров с/х техники, в ней активно принимают участие производители грузовых и легковых автомобилей, а также экспортеры широкой номенклатуры потребительских товаров, наиболее интересные и большие павильоны США, Бразилии, Аргентины, Испании, Италии, Японии, Великобритании, Израиля. **Посольства зарубежных стран регулярно организуют небольшие выставки товаров нац. производства.** Особой популярностью пользуются ярмарки-продажи товаров народного потребления, сувениров, подарков, которые проводятся накануне рождественских праздников.

Большую роль в развитии торг.-эконом. связей между Уругваем и зарубежными странами играют двусторонние торговые палаты. Наиболее активно действуют ТПП с Испанией, Италией, Китаем, Японией, Аргентиной, Бразилией, Ю.Кореей, Израилем, США, Португалией и др. Указанные органы являются координаторами и организаторами

участия представителей уругвайских деловых кругов в заседаниях МПК, круглых столов, семинаров, переговоров во время визитов офиц. делегаций и др., а также источником информации о торг.-эконом. потенциале обеих стран.

*Гос. поддержка экспортеров и развитие экспорта машинотех. продукции.* Учитывая экспортную ориентацию с/х и пром. производства Уругвая правительство применяет различные меры стимулирования экспорта, особенно нетрадиционных товаров, которые входят в группу пром. изделий.

Основными рычагами поддержки экспорта являются налоговые льготы. В соответствии с декретом №14.210 от 27.06.74г. вывоз товаров за рубеж освобождается от уплаты тамож. пошлин, а по закону №14.100 от 29.12.79г. — от НДС. Для поощрения экспорта готовых изделий широко применяются системы admision temporaria и draw back, означающие на деле беспошлинный ввоз в Уругвай сырья, материалов и полуфабрикатов, используемых при производстве товаров на экспорт. По оценкам ТПП Уругвая, за 1999г. импорт товаров на условиях временного ввоза сократился на 27% по сравнению с 1998 годом и составил 348,5 млн.долл. против 479,5 млн. в 1998г.

Серьезной поддержкой экспорта является **система префинансирования экспорта**. Практически 30% ежегодного экспорта осуществляется с использованием этих льгот прежде всего через получение кредитов БРОУ, по низкой процентной ставке. Экспортер до проведения экспортной операции получает 70% суммы сделки, а оставшиеся 30% замораживаются в качестве депозита в ЦБ Уругвая, которые возвращаются за вычетом процентов после отгрузки товара.

В связи с осязательным негативным влиянием бразильского эконом. кризиса на положение промышленности, сельского хозяйства и экспорта продукции этих отраслей, особое внимание в течение 1999г. уругвайское правительство уделяло мерам по смягчению последствий этого кризиса. Пакет мер, принятый в марте 1999г., был расценен Союзом экспортеров как недостаточный, а президент ТПП заявил, что «это не то, что ожидала промышленность». В числе основных мер можно выделить сокращение на 0,5% налога на отчуждение с/х продукта (ИМЕВА), отмену налога в 0,21% на экспорт мяса, мясопродуктов, шерсти, молока и молочных продуктов, направляемого в фонд борьбы с заболеваниями скота, продление сроков платежей налога на имущество и др.

Уругвайские экспортеры видят активную проблему, с которой сталкивался сектор в течение 1999г., в потере конкурентоспособности уругвайских товаров на межд. рынках, связанную с удорожанием фрахта. Порт Монтевидео все больше проигрывает по сравнению с портами Аргентины и Бразилии по стоимости и качеству предоставляемых услуг. В результате в 1999г. количество заходов грузовых судов в порт Монтевидео уменьшилось на 14 по сравнению с 1998г., в связи с высокими внутренними ценами из-за завышенного курса уругвайского песо.

Новый президент Уругвая Х.Батлье выдвинул задачу удвоения к 2005г. уругвайского экспорта, т.е. доведения его до 5 млрд.долл. Союз экспортеров Уругвая разработал программу правит. мер, которые должны быть приняты для достижения поставленной цели, содержащая 2 основных раз-

дела: **с помощью диппредставительств усиление «рекламной кампании» о стране в целом и ее экспортном потенциале**, а также набор инструментов повышения конкурентоспособности уругвайских товаров. Указанные предложения вошли в пакет мер, объявленных новым правительством 3 марта 2000г. для вывода страны из эконом. кризиса.

Для повышения конкурентоспособности уругвайских товаров предусматривается: **совершенствование системы возврата налогов на экспорт**; повышение доли префинансирования экспортных операций; предоставление с/х производителям на 1 год отсрочки платежей в фонд соц. страхования; освобождение обрабатываемой земли от уплаты налогов на недвижимость и на начальное образование; отказ от повышения общего тамож. тарифа для товаров «экстра-зона» Меркосур; отстаивание на межд. арене принципов свободной торговли товарами и услугами, борьба за отмену субсидий с/х производителям.

*Организация импортозамещающих производств.* Уругвайское правительство активно проводило политику импортозамещения в 60 гг. XXв. Тем не менее, учитывая тесную зависимость экономики от импорта материалов, полуфабрикатов, машинотех. изделий, большое внимание уделяется стимулированию нац. и иноинвестиций в развитие промышленности. Законодательной основой для этого стал закон №16.906 от 22.12.97г. «О поощрении и защите иноинвестиций» и закон №14.273 от 1994г. «О поощрении промышленности».

Закон №16.906 содержит финансовые инструменты для привлечения в страну иноинвестиций. Среди них: освобождение от уплаты налога на имущество основных средств (ИР); освобождение от уплаты НДС и специфических налогов — акцизов (ИМЕСИ) ввоза машин и оборудования; сокращение на 3 пункта взносов в фонд соц. страхования; отмена налога на ипотеку (ИН).

В случае направления капиталовложений в промышленность и присуждения таким проектом статуса «национального интереса», закон №14.278 от 1994г. расширяет набор льгот для таких инвестиций, причем независимо от вида собственника. Тем не менее, этих стимулов недостаточно для повышения привлекательности Уругвая по сравнению с другими странами Меркосур. Те традиционные преимущества, которые ранее выделял Уругвай (стабильность полит. и юридической системы, последовательное улучшение эконом. и валютно-фин. положения), практически нивелировались **в связи с серьезными успехами, сделанными Аргентиной, Бразилией и Чили**. По опросу, проведенному среди инофирм, работающих в Уругвае в различных отраслях промышленности, **производить, например, фармтовары дешевле в Чили, чем в Уругвае на 34%, в Аргентине — на 11%, в Бразилии — на 14%**. Среди отрицательных моментов называются высокая стоимость рабочей силы, негибкость законодательства о труде, высокий уровень бюрократизма и практически отсутствие эконом. стимулов на уровне департаментов и муниципалитетов (наиболее развиты в Аргентине и Бразилии), высокий уровень налогового обложения, высокая стоимость электроэнергии. Все это приводит в конечном счете к высокой стоимости производства.

В 1999г. 78 проектов были провозглашены «проектами, представляющими нац. интерес», и тем самым получили льготы, предоставляемыми

правительством. Из них 22 проекта – в области производства готовых продуктов питания, 21 – химпрома, 14 – текстильной и кожевенно-обувной, 10 – металлообработки, 4 – бумажной, 3 – деревообрабатывающей, 1 – добычи неметаллического сырья, 1 – **строительство газопровода «Южный крест»**. Всего на реализацию этих проектов выделено 670,6 млн. долл., из них на газопровод – 381,5 млн.долл.

*Основные направления внешней торговли Уругвая.* Во внешнеэконом. сфере уругвайское правительство во главе с президентом Х.М.Сангинетти продолжало проводить курс на поощрение экспорта, создание благоприятных условий для завоевания новых рынков, особенно товаров нетрадиционного экспорта, а также привлечение иноинвестиций в экономику Уругвая.

Получило дальнейшее развитие проявившееся впервые в 1998г. активное стремление к поиску альтернативных Меркосур стабильных рынков сбыта уругвайских товаров. Разочарованные ходом процесса интеграции в рамках Меркосур, а также обеспокоенные существенным сокращением торговли «интра-зона» из-за бразильского эконом. кризиса, уругвайцы предприняли ряд шагов, направленных на установление сотрудничества с новыми партнерами. Состоялся обмен делегациями с:

– Ливаном (была достигнута договоренность о подписании соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений, об обмене выставок отечественных товаров);

– Египтом (обсуждена возможность участия египетских фирм в строительстве моста Колония–Буэнос–Айрес и в реконструкции порта Ла-Палома, подписан меморандум о взаимопонимании по вопросу соглашения о поощрении и взаимной защите капвложений, достигнута договоренность об экспорте в Египет живого скота);

– Марокко (подписано Торговое соглашение, обсуждены вопросы использования уругвайских СЭЗ марокканскими бизнесменами и закупки в Уругвае шерстяных топсов и лесоматериалов);

– Ираном (достигнута договоренность о поставке уругвайской шерсти, риса, мяса в обмен на закупку иранской нефти);

– Индонезией (обсуждена возможность проведения компенсационной операции по закупке нефти против продажи уругвайских цитрусовых, кожи, шерсти, риса, ячменя);

– Польшей (поляки предложили использовать свои порты для создания дистрибуторского центра уругвайских товаров для дальнейшей поставки в страны Восточной Европы) и др.

По мнению уругвайцев, активизация сотрудничества со странами Восточной Европы, Северной Африки, Бл. и Ср. Востока позволит ослабить зависимость Уругвая от Бразилии и Аргентины. Однако последние продолжают быть главными торг.-экономическими партнерами Уругвая, что делает страну крайне уязвимой к любым колебаниям финансово-эконом. характера в Аргентине и Бразилии. Именно это обстоятельство было отмечено в качестве отрицат. момента при оценке надежности долговых обязательств Уругвая, сделанной межд. фин. агентством Moody's Investor.

В последние 10 лет внешнеэконом. политика Уругвая базировалась на 3 основных аспектах: Меркосур, либерализация внешней торговли, ликвидация нетамож. методов регулирования.

По первому направлению, начиная с 1992г. после подписания «Договора Асунсьон», были достигнуты существенные успехи: образован общий рынок с практически свободным обращением товаров и услуг, выработан единый тамож. тариф в отношении товаров «экстра-зона», разработана институциональная структура союза, расширена сфера внерегионального партнерства путем подписания соглашения Меркосур–ЕС и др. Однако в связи со значительными торг.-экономическими противоречиями между Аргентиной и Бразилией, обусловленными бразильским эконом. кризисом, 1999г. стал годом серьезных испытаний для жизнеспособности союза 4 стран и разочарованием Уругвая в возможностях эконом. роста – через тесную увязку с партнерами по блоку. Как заявил бывший президент Уругвая Х.М.Сангинетти на XVII встрече президентов стран Меркосур: «1999г. был самым трудным за всю историю существования блока, т.к. впервые было отмечено падение взаимной торговли и эконом. активности в регионе».

В течение 1999г. на всех заседаниях Группы общего рынка и Комиссии по торговле Бразилия находилась на «скамье подсудимых» в связи с обвинениями со стороны партнеров по блоку, которые были поставлены в неравные условия в связи с девальвацией реала в начале года. Другим вопросом повестки дня было урегулирование противоречий между «старшими» партнерами по блоку из-за применения ими методов нетарифного ограничения (введение Аргентиной квот на ввоз текстильных товаров, обуви, стали, бумаги), обвинений в демпинге (начало анти-демпинговых расследований Бразилией в отношении молочных продуктов из Уругвая и Парагвая), ужесточения фито-санитарных требований и др.

Не удалось добиться взаимопонимания в вопросе проведения единой политики в области автомобилестроения. Аргентина и Бразилия настаивали на применении единого тамож. тарифа на ввоз автомобилей из «экстра-зона» на уровне 35% (в Уругвае он составляет 23%). Однако по мнению уругвайцев, это привело бы к тесной зависимости «младших партнеров» по блоку от импорта автомобилей бразильской и аргентинской сборки. Уругвае больше не хочет платить такую высокую цену за возможный эконом. спад в Аргентине и Бразилии. Теперь внешнеторговая политика страны будет направлена на диверсификацию рынков для снижения зависимости от Аргентины и Бразилии.

На XVII встрече президентов стран Меркосур, состоявшейся в Монтевидео в дек. 1999г., руководители Аргентины, Бразилии, Боливии, Парагвая, Уругвая и Чили единогласно высказались за необходимость углубления координации макроэконом. политики стран-участниц для принятия совместных действий в целях смягчения последствий мировых и региональных кризисов.

В течение 1999г. Уругвай поддерживал активные контакты с США о выработке общей позиции по этому вопросу, учитывая имеющееся противостояние между США и Европой из-за ограничения поставок бананов и запрета импорта мяса с гормонами.

Не удалось добиться смягчения позиции европейцев, особенно Франции, по вопросу либерализации торговли с/х продукции: ни на саммите глав правительств стран Лат. Америки и ЕС в Рио-де-

Жанейро в июле 1999г., ни на форуме ВТО в Сиэтле в дек. 1999г., ни на 40 сессии МАБР в Париже в марте 1999г. и др. ЕС, а с ними Япония, Норвегия, Швейцария и Ю.Корея соглашаются начать переговоры по снижению субсидий, но не хотят брать на себя конкретные обязательства по срокам их окончательной ликвидации, в то время как Grupo de Cairns настаивает на сроке не более, чем в 4 года. В этой связи на встрече мининдел стран Меркосур и ЕС в Португалии в фев. 2000г., уругвайцы пригрозили введением ответных санкций в отношении пром. товаров из ЕС.

Разочарованные ходом интеграции в рамках Меркосур, а также отсутствием практических результатов в создании зоны свободной торговли ЕС-Меркосур, уругвайцы все больше поворачиваются лицом к САЗСТ. Новый президент Х.Батлье заявил, что «интеграция должна схватывать всю Америку от Аляски до Уругвая». Уругвайцы считают, что процесс создания САЗТ должен идти путем объединения уже действующих интеграционных группировок, таких как Меркосур, НАФТА, Андский пакт, Карибская ассоциация свободной торговли, Организация центральноам. государств. Тем не менее, они не отрицают и двусторонних торговых соглашений по типу Уругвай-Мексика. В соответствии с договоренностью, достигнутой между странами 30 дек. 1999г., большинство товаров уругвайского экспорта будет ввозиться в Мексику беспошлинно, за исключением текстильной продукции, обуви, автомобилей, мяса.

## Инвестиции-2000

**С**остояние инвест. рынка. Второй год подряд уровень инвестиций в Уругвае постоянно снижается, достигнув в 2000г. уровня 2,642 млрд.долл., что на 11,6% ниже уровня 1999г.

Состояние инвест. рынка Уругвае в 1998-2000гг., в млн.долл.

	Объем реал.	в% к	Отношение в%		
	инвестиций	объему	к пред.г.		
	в млн.долл.	инвест.	1998г.	1990г.	2000г.
Всего	2642,5	100	7,7	-8,1	-11,6
- Строительство	1655,8	62,7	10	4,4	-9,4
- Посадка и обработка					
с/х культур	65,1	2,5	7,5	-1	-22,6
- Машины и оборуд.	921,7	34,9	5,8	-19,6	-12,9
Гос. сектор	693,1	100	4,9	16,2	-3,1
- Строительство	590,4	85,2	20,1	19,4	-4,4
- Машины и оборуд.	102,7	14,8	-27,1	5,1	-2,2
Частный сектор	1349,4	100	8,4	-14	-14,4
- Строительство	1065,4	54,7	5,4	-3,3	-12,5
- Посадка и обработка					
с/х культур	65,1	3,3	7,5	-1	-22,6
- Машины и оборуд.	818,9	42	-10,5	-21,9	-14,8

Источник: «Бускеда» 10.05.2001

Объем инвестиций частного сектора снизился, по сравнению с 1999г., на 14,4% (1842,4 млн.долл.), из них в строительстве на 12,5%, в машиностроении на 14,8% и в сельском хозяйстве на 22,6%. Инвестиции в гос. сектор экономики снизились в меньшем объеме и составили 693,1 млн.долл. или на 3,1% ниже, чем в пред.г., причем падение инвестиций в строительстве (на 4,%) было компенсировано их увеличением в машиностроении (на 2,2%).

Если к достигнутому уровню инвестиций добавить также снижение по статье «изменение инвестиций» в 140,1 млн.долл., которая снизилась

на 23,7% по сравнению с 1999г., то в целом уровень инвестиций-брутто в 2000г. составил 2783 млн.долл. или 13,9% ВВП Уругвая, самый низкий уровень инвестиций с 1990г. (12,2% ВВП). В 90гг. уровень инвестиций колебался между 15%-16% ВВП Уругвая.

Уругвайское правительство смогло получить в 2000г. 80% всего объема инвестиций за счет внутренних источников финансирования, причем их объем снизился, по сравнению с 1999г., на 25%. 20% инвестиций в 2000г. было достигнуто при помощи размещения за границей уругвайских гос. ценных бумаг, что увеличило гос. внешний долг страны.

Уменьшение объемов инвестиций в Уругвае стало следствием снижения на 3,1% в 2000г. реальных поступлений валюты в страну по причине снижения объемов производства и роста соотношения между экспортными и импортными ценами.

Инвест. политика Уругвая базируется на привлечении иностр. капвложений в экономику страны. В 1998г. был принят Закон №16.906 «О поощрении и защите иноинвестиций», объявивший защиту иноинвестиций на территории Уругвая в качестве приоритетной гос. задачи и содержащий целый ряд мер, поощряющих зарубежные капвложения.

Исследования, проведенные институтом «Уругвай – XXIв.», на основании опроса 766 предприятий со 100% иностр. капиталом и совместных предприятий показали, что они оценивают условия своей деятельности как благоприятные и указывают, что, помимо стабильности Уругвая, их привлекает квалифицированная рабочая сила, устоявшиеся законы страны, условия рынка Меркосур, контроль государства за инфляцией и собиранием налогов, механизм временного ввоза товаров и др.

Несмотря на приоритетность и набор средств для поощрения иностр. капвложений, многие инвесторы считают, что в стране существуют ряд неблагоприятных условий для увеличения притока инвестиций: ограниченность рынка: высокая стоимость рабочей силы и соц. услуг, электричества, транспорта; негибкость законодательства; высокий уровень бюрократизации. Вследствие этих причин Уругвай занимает одно из последних мест по объему ПИИ среди латиноам. стран.

Согласно статистическим данным, страны Лат. Ам., включая Карибский регион, получили в 2000г. 74,19 млрд.долл. ПИИ, что на 21% меньше суммы инвестиций, полученных в 1999г. Этот спад был вызван чисто «конъюнктурными» причинами, а не тенденцией, проявившейся за последнее десятилетие.

Бразилия (30,25 млрд.долл.) стала основным потребителем ПИИ в 2000г. Затем следуют: Мексика (12,95 млрд.долл.), Аргентина (11,957 млрд.долл.), Венесуэла (4,11 млрд.долл.) и Чили (3,676 млрд.долл.). ПИИ в Уругвай в 2000г. уменьшились, по сравнению с 1999г., на 20% и составили 180,0 млн.долл. Если средний процент ПИИ в странах Лат. Ам. установился в регионе на уровне 3% ВВП, то этот показатель в Уругвае составил всего 0,9% ВВП, что ставит страну на одно из последних мест в регионе и дало основание видному ам. экономисту в этой отрасли Гарри Беккеру сказать: «Все, что касается уровня

иноинвестиций в Уругвае — это ужасно». Иноинвестиции в Уругвае за 1995-99гг. составили 3,13 млрд.долл. Из них 2,4 млрд.долл. (76,7%), было вложено в нефин. операции: сферу обслуживания (1,25 млрд.долл.); сельское хозяйство (830 млн.долл.) и др. Большая часть инвестиций, вложенных в Уругвай иностр. капиталом, принадлежит фирмам США (35%), странам Меркосур (30%) и ЕС (28%). По оценке минэкономики Уругвая ПИИ в страну за 2000-03гг. могут составить 1,45 млрд.долл.

В связи со снижением темпов активности экономики Уругвая в 2000г. снизилась и гос. поддержка приоритетных инвест. проектов. В соответствии с законами №14.178 и №16.906 минпром Уругвая объявил в 2000г. объектами «нац. интереса» только 47 инвест. проектов на 278 млн.долл., тогда как в 1999г. таких проектов было 80 на 678,4 млн.долл. При этом 93% инвестиций (258,3 млн.долл.) было направлено в основные фонды, а 7% (19,7 млн.долл.) в оборотные фонды.

Наиболее крупным проектом, объявленным объектом «нац. интереса», стало строительство газопроводной сети распределения прир. газа по внутренним потребителям в Уругвае, осуществляемым консорциумом Сопесга. Общая стоимость проекта составляет 172,5 млн.долл. (62% суммы всех инвестиций).

Вторую группу проектов стоимостью 54,7 млн.долл. составили инвестиции в пищевую промышленность Уругвая, затем следуют инвестиции в химпром (18,7 млн.долл.), легпром (10,4 млн.долл.) и метпром (10,4 млн.долл.).

В середине 90гг. в Уругвае начали свою деятельность инвест. фонды, которые в соответствии с Законом об инвест. фондах №16131 от 15.09.96г., имеют право получать вклады от населения, приобретать акции, облигации и часть капитала предприятий, управлять их инвест. деятельностью. В связи с нестабильностью фин. рынков, в 2000г. наблюдалось сокращение клиентов фондов и уменьшение управляемого ими капитала. В Уругвае действует 9 инвест. фондов, наиболее крупным из которых является CiriCorp.

Деятельность инвест. фондов в 2000г., млн.долл.

Фонды	Управляемый капитал		Темп роста
	на 31.12.1999г.	на 31.12.2000г.	
ABN-AMRO .....	9,729	46,4	+377
BM Fondos .....	20,210	20,67	+2,3
BG y V .....	3,893	3,299	-18
Boston .....	13,611	13,6	0
Comercial .....	2,388	5,3	+121
CiriCorp .....	79,377	64	-19
Probursa .....	16,137	12,22	-32
Santander .....	32,757	19	-42
Victor Paullier .....	3,330	2,34	-41
Всего .....	185	181,397	+2,15

В силу своей консервативности, удаленности от рос. рынков, ориентации на страны Меркосур, скромных фин. возможностей, уругвайские предприниматели не проявляют заинтересованности вложений капитала в рос. экономику.

Рос.-уругвайское инвест. сотрудничество не получило развития. Единственным объектом, построенным на территории Уругвая при содействии советских организаций, является аргентино-уругвайская ГЭС «Сальто Грандо», которая производит 60% электроэнергии страны. Однако расчеты по нему проходили через межправит. совет-

ско-уругвайское соглашение о поставках машин и оборудования из СССР.

Возможности участия рос. структур в реализации инвест. проектов на территории Уругвая существенно сузились в связи с усложнением их форм. Наиболее распространенной формой сооружения объектов становится проектирование, строительство и передача их в эксплуатацию на условиях долгосрочной концессии. Рос. организации в силу скромных фин. возможностей и отсутствия опыта оказались не готовы к сотрудничеству на подобных условиях. В этой связи перспективным становится лишь участие рос. структур в качестве субподрядчиков и субпоставщиков, выполнение ими отдельных видов работ, а также поставка отдельных видов оборудования.

На таких условиях строятся и реконструируются все автодороги, речные и морские порты, межд. аэропорт «Караско», аргентино-уругвайский мост «Колония — Буэнос-Айрес», ж/д вокзал в Монтевидео, газопровод из Аргентины до Пайсанду и Монтевидео, хранилище сжиженного газа в районе р.Санта-Люсия, энергетические объекты и др.

Рос. организации не проявили заинтересованности в создании СП на территории Уругвая. В связи с простыми условиями регистрации предприятий со 100% иностр. участием, дешевизной выполнения указанных формальностей, а также льготным налоговым законодательством деятельности таких фирм в офшорных зонах Уругвая, представители рос. деловых кругов проявляют определенный интерес к формальной регистрации компаний, что позволяет им открывать счета в нац. банках.

*Законодательство, регулирующее иноинвестиции.* Главными законодат. документами, регулирующими деятельность иностр. капитала в Уругвае, являются закон «О поощрении и защите иноинвестиций» №16906 от 07.01.98г. и декретами к нему № 59/98 от 04.03.98г., № 92/98 от 21.04.98г. и резолюций минэкономики и финансов 22.04.98г.

Под иноинвестициями понимается любой капитал, поступающий из-за рубежа в виде денежных взносов или средств производства. Иностраный капитал может инвестироваться как в форме машин и оборудования, так и переводов в свободно конвертируемой валюте, патентов ноу-хау, торг. марок и др. формах, которые могут представлять интерес. Инвестиции могут быть сделаны как юр., так и физ. лицами, проживающими за рубежом.

Условия иноинвестиций в Уругвае определяются системой открытой рыночной экономики. Иностранному инвестору соблюдает все те же нормы законодательства, что и местные инвесторы, т.е. действует принцип равного отношения к нац. и иноинвестициям.

Основные положения закона:

1. Не требуется никакого особого разрешения для проживания в стране иноинвесторов, осуществления ими экспорта или импорта, проведения банковских операций, размещения вкладов в любой валюте, получения кредитов и прибылей. Для получения разрешения на использование внешнего финансирования на цели развития требуется предварительное одобрение Комиссии по иноинвестициям, а для получения разрешения на привлечение гос. внешних иностр. займов необходимо решение правительства.

2. Иноинвесторы получают право свободного и беспрепятственного перевода за границу как самих капиталов, так и прибылей. Единственным ограничением на репатриацию капитала является срок в года с даты получения инвестором вида на жительство.

3. Отсутствуют ограничения на участие иностр. капитала в любых видах деятельности. Разрешение от исполнит. власти требуется только на деятельность в отраслях: нефтехимия, атомная энергетика, добыча полезных ископаемых, фин. операции, телекоммуникации, радио, телевидение, печать, энергетика, железные дороги.

4. Обязательным является получение разрешения в минэкономике и финансов и подписание контракта об условиях инвестирования и перевода прибылей. В Комиссию по иноинвестициям министерства предоставляется полная информация о предполагаемой деятельности компании. Комиссия в течение 30 дней рассматривает документы и в случае одобрения готовит контракт, в котором оговариваются условия инвестирования (объем капитала, форма инвестирования, сроки репатриации и др.) и оформляет вид на жительство инвестору. После подписания контракта и получения подтверждения ЦБ Уругвая о ввозе капитала иноинвестор вносится в спец. регистр ЦБ.

5. Отсутствуют ограничения на орг. формы предприятий с участием иностр. капитала. Могут быть созданы компании как со 100% участием иностр. капитала, так и смешанные предприятия в различных пропорциях с участием местных предпринимателей. В Уругвае не установлена миним. норма участия иностр. вкладчиков, которая позволяла бы считать фирму иностр. Однако принято под иностр. подразумевать предприятие, в котором доля иностр. участия превышает 50% акционерного капитала.

6. Для иноинвестора существует полная свобода обмена валюты, ее покупки и продажи, проведения операций с наличными в любой из валют.

7. Существует полная свобода заключения контрактов на товары и услуги, включая оплату в СКВ.

8. Созданы условия для сохранения полной анонимности иноинвесторов, действует закон о тайне банковских вкладов.

9. Существует полная свобода в вопросах найма местного персонала или иностр. служащих. Единственное ограничение в отношении местных служащих связано с деятельностью пром. предприятий в свободных эконом. зонах (СЭЗ): на предприятии должны работать не менее 60% рабочих уругвайского происхождения.

Одновременно уругвайское правительство приняло целый набор мер, поощряющих иноинвестиции, в т.ч.:

1. Освобождение инвестиций, направленных в промышленность и сельское хозяйство от уплаты налогов на прибыль (IRIC, IRA). При этом указанная льгота распространяется только на инвестиции, непосредственно направленные в перерабатывающую и горнодобывающую промышленность, а также в растениеводство, животноводство, птицеводство, пчеловодство, садоводство, выращивание овощей, фруктов, цветов.

2. Освобождение от налога на имущество (IP) для капиталов, направленных в основные производственные фонды.

3. Освобождение от НДС (IVA) и акцизных сборов (IMESI) инвестиций, представленных импортными машинами, оборудованием.

4. Освобождение от уплаты налогов на перевод недвижимости (2% от кадастровой стоимости) в случае покупки иноинвестором собственности, расположенной на территории Уругвая.

Закон подтверждает распространение на иноинвестиции льгот, предусматриваемых законодательством для проектов, представляющих нац. интерес. Для этого они должны отвечать условиям: базироваться на новых технологиях, способствующих повышению конкурентоспособности уругвайских товаров; способность увеличению и диверсификации экспорта, особенно продукции с высокой степенью качества; создавать новые рабочие места; способность развитию МСП; использовать рабочую силу, сырье и компоненты.

Фирмы и предприятия, заинтересованные в получении упомянутых льгот для своих инвест. проектов, должны направить свою просьбу в Комиссию по внедрению, которая передает ее на рассмотрение соответствующего министерства. Предпочтение отдается проектам с инвестициями более 50 млн. долл.

Законом также разрешается проведение лизинговых операций, при этом они освобождаются от уплаты НДС (IUA), но при условии, что контракт с применением лизинга имеет срок не менее 3 лет, и что объектом лизинга являются машины и оборудование.

Ряд зарубежных стран, Германия, Венгрия, Швейцария, Италия, страны Бенилюкс, Румыния, Канада, Польша, Великобритания, Испания и др. с целью защиты своих фирм от случайных рисков, подписали с Уругваем межправсоглашения о поощрении и защите капвложений.

## Инвестиции-1999

Сохраняя в последние 5 лет гос. инвестиции правительства ежегодно на уровне 400-450 млн.долл. и отдавая предпочтение внутренним источникам финансирования перед внешними заимствованиями (соотношение порядка 70:30), правительство создает благоприятные условия для роста инвестиций нац. частного сектора и притока иностр. капитала в экономику страны. Так, 31 июня 1996г. уругвайское правительство приняло долгосрочную программу капвложений на 2 млрд.долл., охватывающую: проекты, отвечающие консолидации региональной интеграции в рамках Меркосур; проекты в соц. сфере; проекты в целях развития иностр. туризма.

Особенностью указанной программы является то, что практически все проекты реализуются на условиях передачи объектов в долгосрочную концессию частным нац. и зарубежным фирмам.

Сокращение на 24,1% бюджетных инвестиций центрального правительства на фоне кризиса, охватившего практически все отрасли экономики страны, явились главными причинами уменьшения общего объема капиталовложений в 1999г. на 10,6% до 3,13 млрд.долл. При этом продолжала усиливаться тенденция приоритета частных инвестиций над государственными. Если в 1993г. доля частных инвестиций в основные Фонды составляла 68% то в 1998г. уже 76,3% или 2,38 млрд.долл.

В соответствии с законами №14.178 и №16.906 минпромышленности, энергетики и шахт в 1999г.

78 проектов с инвестициями в 670,6 млн.долл. объявило проектами, представляющими нац. интерес.

Проекты, представляющие нац. интерес в 1999г.

	Инвестиции, млн.долл.	Кол-во, шт.	Уд. вес, %
Пищепром.....	71	22	10,6
Легпром.....	21	14	3,1
Деревообработка.....	59,8	4	8,9
Бумпром.....	8,5	4	1,3
Химпром.....	95,4	21	14,2
Добыча немет. сырья.....	2,4	1	0,4
Металлургия.....	1,6	1	0,2
Производство машин и оборуд.....	29,5	10	4,4
«Южный крест».....	381,4	1	56,9
Итого.....	670,6	78	100

Основная доля инвестиций — 621,3 млн.долл. или 92,7% будет направлена в основные фонды, а 48,8 млн.долл. (7,3%) — в оборотные фонды.

Наиболее крупным проектом является строительство газопровода «Южный крест», протяженность **215 км.**, который соединит Буэнос-Айрес и Монтевидео. 43 км. газопровода пройдет под водой р. Рио де ла Плата. **Общая сумма инвестиций составит 381,5 млн.долл.** Строительство газопровода осуществит консорциум, состоящий из следующих компаний: British Gas, Amoco, Bidas. После завершения строительных работ консорциум в течение 30 лет будет управлять подачей газа в Уругвай.

21 проект на 95,4 млн.долл. относится к химпрому (производство пластмассы, фармтоваров, удобрений). В этой области самые крупные инвестиции были сделаны компанией Funsa в реконструкцию завода Titan по производству шин для грузотранспорта, и с/х техники на 33,4 млн. долл., что позволит удвоить экспорт шин в Аргентину, Бразилию, Боливию и Чили.

Другим важным направлением частных инвестиций в 1999г. было производство продуктов питания, напитков и табачных изделий. 22 проекта на 71 млн.долл. объявлены особо важными. Среди них реконструкция фабрики по производству сигарет Compania Industrial de Tabacos Monte Paz (21,7 млн.долл.), предприятие по производству прохладительных напитков Montevideo Refrescos (9,1 млн. долл.). Капвложения в 3,6 млн.долл. компанией San Salvador позволят увеличить производственные мощности до 500 т. муки в год.

4 проекта на 59,8 млн.долл. относятся к деревообработке. Главным является строительство уругвайско-итал. компанией Ontisol фабрики по производству офисной мебели (58,6 млн.долл.).

80% всех инвестиций сосредоточены в Монтевидео (58 проектов), остальные в департаментах Канелонес (8), Сорьяно (2), Колония (2) и по одному в Серро Ларго, Мальдонадо, Пайсанду, Рио Негро, Ривере, Роча, Сан Хосе.

На 01.01.2000г. в Уругвае действовало 756 предприятий с участием инокапитала, в которых занято 55 тыс.чел., с общим объемом капвложений на 5,66 млрд.долл. Из них 30% инвестиций было направлено в нефинансовый сектор. Сфера услуг была основной областью привлечения инокапитала — 40% всех инвестиций в 1995-99 гг. или 1,25 млрд. долл. Из них 46,3% — на развитие туризма и гостиничного бизнеса, 23,5% — на развитие внутренней торговли (строительство крупных торговых центров), 11% — складского хозяйства.

В промышленность в этот же период было направлено 820 млн.долл., в т.ч. 43,7% в производст-

во продуктов питания, 19,7 — хим. и фарм. товаров, 7,2 — текстильных и кожевенно-обувных изделий, 5,6% — бумаги.

Основной поток прямых иноинвестиций поступает в Уругвай из США. В стране действует 209 фирм с участием ам. капитала. На 2 место в 1995-98гг. вышли страны Меркосур. 225 компаний с участием бразильского, аргентинского и парагвайского капитала направили 30% всех внешних финансовых средств, опередив европейские инвестиции (28,3% или 245 предприятий).

Распределение ПИИ по странам следующее: США (31,9%), Аргентина (19,4%), Испания (10,5%), Бразилия (8,5%). Минэкономики и финансов Уругвая, рассмотрев проекты представленные 21 зарубежной фирмой, заявило, что иноинвестиции в страну в 2000-2003гг. ориентировочно могут достичь 1,46 млрд. долл.

## Военторг

**З**аконодат. основой современной военной доктрины Уругвая является действующая конституция страны и ряд доп. законов, определяющих порядок военного строительства и применения нац. вооруженных сил.

В соответствии с конституцией Уругвая (ст. 168) главнокомандующим ВС является президент страны. Он обязан использовать ВС для обеспечения нац. безопасности и независимости поддержания порядка и спокойствия внутри страны, а также в случае чрезвычайных обстоятельств. Указанные задачи президент осуществляет при согласовании с Советом безопасности Уругвая, в который входят министры обороны, иностр. и внутр. дел, руководители полиции и спецслужб, главнокомандующие видов вооруженных сил.

Уругвайское военно-полит. руководство считает, что в межд. плане на безопасность Уругвая наибольшее влияние оказывают факторы: глобализация межд. полит. и эконом. связей, значит. рост числа конфликтов на религиозной, этнической и ультранационалистической основе, резкая активизация террористических организаций и увеличение незаконного оборота наркотиков.

На внутриполит. ситуацию в стране в решающей степени оказывают воздействие результаты процессов региональной интеграции в рамках Меркосур, которая повышает важность обеспечения безопасности в региональном масштабе. Приоритетом при этом являются ориентация ВС Юж. конуса на борьбу с наркотерроризмом и проведение совместных операций по контролю за обстановкой и поддержанием мира.

Текущая реформа гос. управления, постепенное снижение уровня правит. расходов, в т.ч. и на военные нужды, достаточно высокий уровень безработицы, криминальная обстановка, негативное отношение части населения к военным и наличие экстремистских групп также учитываются военно-полит. руководством при проведении военного строительства.

На ВС Уругвая возлагаются три основные задачи: внешняя оборона, обеспечение внутренней стабильности, содействие соц.-эконом. развитию государства.

Оборона от внешних угроз («внешняя военная оборона») находится в исключительной компетенции ВС и является частью внешней политики государства. Она заключается в предупреждении

нападения извне или отражении такого нападения с целью защиты нац. интересов, предполагает наличие хорошо укомплектованных, экипированных и обученных ВС, способных победить возможного агрессора.

Под обеспечением внутренней стабильности («внутренней военной обороны») понимается противодействие малочисленным вооруженным группировкам, занимающимся подрывной или террористической деятельностью. Уругвайские ВС активно выполняют эту задачу с 70гг., когда правительство страны при поддержке парламента объявило войну терроризму. ВМС и ВВС участвуют в борьбе с наркотрафиком, а сухопутные войска оказывают содействие спецслужбам и службе связи в добывании разведывательной информации, а также подразделениям МВД в охране тюрем. Функции ВС при решении этих задач носят вспомогательный характер, однако при определенных условиях возможно их активное использование.

Задача содействия соц.-эконом. развитию страны предполагает использование личного состава и мат.-тех. базы ВС для оказания помощи гражд. ведомствам. Войска активно используются при возникновении ЧС, для ликвидации последствий наводнений и др. стихийных бедствий, для оказания повседневной мед. помощи населению, борьбы с эпидемиями, а также охраны окружающей среды.

Значит. воздействие на современную военную доктрину Уругвая оказало образование в 1991г. Меркосур и сложившаяся в связи с этим ситуация.

Считается, что всестороннее расширение и укрепление организации способствует дальнейшему укреплению безопасности ее членов. Общность эконом. интересов делает маловероятным вооруженный конфликт между партнерами. При этом общий военный потенциал блока достаточен для отражения возможной агрессии любой страны континента.

Не исключается возможность того, что дальнейший рост эконом. мощи Меркосур может вызвать противостояние с др. блоками, увеличив, тем самым риск возникновения вооруженного конфликта. Но даже с учетом этой вероятности командование ВС стран Меркосур считает нецелесообразным создавать какую-либо региональную военную организацию.

Военно-полит. руководство Уругвая основные цели ВС формулирует как: обеспечение внешней и внутренней безопасности государства при постоянном повышении боевой готовности в соответствии с современными требованиями; оказание содействия правительству в ходе реализации планов соц.-полит. и эконом. развития страны; разделение ответственности с МВД и помощью спец. службам в поддержании обществ. порядка.

К доп. задачам относятся: участие в операциях по поддержанию мира под эгидой ООН; обеспечение сохранности национальных и военно-исторических ценностей; практическое участие в гос. планах соц.-эконом. развития страны, а также выполнение др. решений правительства; обеспечение обществ. порядка в соответствии с распоряжениями исполнит. власти; охрана окружающей среды, минимизация наносимого ей ущерба, оказание помощи соответствующим организациям в предотвращении и ликвидации последствий экологических

бедствий; оказание помощи правоохранительным органам в борьбе с незаконным распространением наркотиков, вскрытие деятельности наркотеррористов и содействие в проведении конкретных операций по их обезвреживанию; проведение географических исследований и картографических работ в интересах как ВС, так и государства в целом; осуществление контроля в нац. масштабе над производством, продажей, перевозкой, хранением и использованием вооружения, боеприпасов, взрывчатых веществ и др. опасных материалов; управление, охрана и использование принадлежащих ВС нац. парков и заповедников, разработка планов охраны окружающей среды, включая охрану флоры и фауны, анализ и контроль за использованием прир. ресурсов; управление военными полигонами, ведение с/х деятельности и использование лесных ресурсов в этих районах; ведение животноводческой деятельности в интересах ВС, осуществление соответствующей ветеринарной и селекционной работы; сохранение военно-исторического наследия нации, обслуживание военных музеев; осуществление общеобразовательной подготовки и подготовки молодежи к военной службе, проведение патриотической работы среди населения; осуществление взаимодействия систем военного и общего гражд. образования; участие в антарктических и др. стратегических общегос. исследованиях в области экологии, экономики и технологии; проведение собственных научных исследований, осуществление взаимодействия с заинтересованными гос. организациями.

Возможности уругвайского рынка вооружений и специализации в значит. степени ограничены малочисленностью армии и небольшим военным бюджетом. В 2000г. численность ВС Уругвая с учетом гражд. персонала составила 57 тыс.чел., в т.ч. в сухопутных силах — 17 тыс.чел., ВВС — 3 тыс.чел. и ВМС — до 4,5 тыс.чел.

Военный бюджет страны не превышает 250 млн.долл. Финансирование осуществляется в соответствии с десятилетней программой перевооружения ВС Уругвая.

Традиц. поставщиками военной техники в Уругвай являются западноевропейские страны и государства бывшего Варшавского договора. В качестве основных экспортеров вооружений для ВМС Уругвая выступают: Великобритания, Италия, Испания. Потребность уругвайских сухопутных войск необходимыми военно-тех. средствами обеспечивается поставками из Чехии и Польши. При этом военные единицы закупаются из категории б/у, со складов или после кап. ремонта, что соответствующим образом отражается на ценовых характеристиках такого вооружения.

Сотрудничество Уругвая с США в военной области основывается на «программе военной помощи» (ПВП), которая включает в себя: США на безвозмездной основе поставляют ВС Уругвая боевую технику, отдельные виды вооружений и военное снаряжение, как правило, морально устаревшие образцы, либо уже бывшие в эксплуатации. В рамках ПВП офицерский состав ВС Уругвая проходит переподготовку в американских военных учебных заведениях. 4 уругвайских офицеров прошло обучение на различных американских курсах. Уругвай принимает участие в ежегодных военноморских учениях Unites, проходящих под патронированием американских военачальников.

Ам.-уругв. сотрудничество в военной области носит ограниченный характер, а командование ВС страны стремится избежать излишней зависимости от своих североам. партнеров. Военно-полит. руководство Уругвая настороженно относится к шагам Белого дома по созданию объединенных сил ОАГ, либо использованию по решению ОАГ ВС одной или нескольких стран для вмешательства во внутренние дела кого-либо из членов этой организации. Аналогичную позицию Уругвай занимает в отношении предложения об интеграции ВС в рамках Меркосур.

Доп. источниками финансирования уругвайской армии являются участие Уругвая в миротворческой деятельности по поддержанию мира в «горячих» точках в рамках ООН и реэкспорт вооружения.

Принятый Нац. ассамблеей в 1995г. закон № 195/995, разрешил нац. производителям, входящим в структуру МО, производить и экспортировать вооружение. Часть суммы ооновского долга предусматривается использовать для модернизации военных предприятий, а также закупки, б/у военной техники с целью ее восстановления и последующей продажи в страны Лат. Ам.

Внешнеторг. деятельность, в т.ч., поставки продукции военного, двойного и спец. назначения, осуществляется в соответствии в законом № 16497 «О компаниях — представителях иностр. фирм» от 15.06.94г. В соответствии с этим документом, право на импортные операции с любыми видами продукции военного, двойного и спец. назначения принадлежит нац. компаниям — представителям инофирм в Уругвае. Это право определяется наличием гос. сертификата, выданного Ген. регистром поставщиков Главной счетной палаты Уругвая и сертификатом главных управлений вооружения видов ВС. В соответствии с местным законодательством закупки за рубежом продукции военного назначения (кроме оружия), осуществляются посредством офиц. объявленных конкурсов с назначением спец. комиссии от вида ВС. Данная комиссия определяет сроки и условия проведения конкурса, а также требования, предъявляемые к закупаемому вооружению. В конкурсе могут участвовать только уругвайские фирмы, представляющие интересы иностр. компаний. Для участия в конкурсе фирмы, помимо текущих фин. документов, подтверждающих их состоятельность, обязаны предоставить сертификат Ген. регистратора поставщиков Главной счетной палаты Уругвая и Нац. регистратора представителей иностр. компаний минэкономики финансов где указано, какую конкретную иностр. фирму они представляют. Для оформления последнего, уругвайской компанией от инофирмы должно быть заранее получено разрешение на право представлять ее продукцию на местном рынке.

### Связи с Россией-2000

Торг.-эконом. связи между Россией и Уругваем были возобновлены после восстановления дип. отношений между двумя странами в 1943г.

Договорно-правовая база: Договор о дружбе и сотрудничестве между РФ и Вост. Республикой Уругвай от 24.09.97г.; Торг. соглашение между СССР и У. от 28.02.69г.; Соглашение между правительствами РФ и У. об урегулировании задолженности бывшего СССР от 24.10.97г.;

Товарооборот России с Уругваем, в млн.долл.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.
Товарооборот.....	16,9	30,7	51	38,4	57,3	37,7
Экспорт.....	9,9	17,4	33,4	29	37,3	29,9
Импорт.....	7	13,3	17,5	9,4	20	7,8
Сальдо.....	2,9	15,9	19,6	17,3	20	22,1

Наибольшую активность на уругвайском рынке проявляет АО «Энергомашэкспорт». Им подготовлены и переданы предложения по увеличению мощностей действующей аргентино-уругвайской ГЭС «Сальто Гранде».

Ульяновским автомобильным заводом в 1999г. проведены переговоры по проекту создания мощностей по сборке автомобилей «УАЗ» для последующего экспорта в страны Меркосур.

Важным элементом двусторонних отношений является урегулирование задолженности бывшего СССР. Задолженность образовалась в 1990-1991гг. по кредитным закупкам советскими организациями уругвайских товаров (главным образом, шерсти). Общая сумма задолженности составляла 52,06 млн.долл.

В окт. 1997г. подписано Соглашение об урегулировании задолженности путем разового платежа наличными и поставок в течение двух лет товаров согласованного ассортимента.

К 2001г. в рамках Соглашения погашена задолженность в 34,4 млн.долл. (6,0 млн.долл. — платеж наличными; 28,4 долл. — поставка товаров: рельсы, накладки, болты).

Предусмотренный Соглашением срок погашения задолженности путем товарных поставок истек в окт. 1999г.; минфином России и Банком У. не согласованы условия продления срока действия Соглашения в этой части.

Стабильная внутривнутр. обстановка, льготное инвест. и банковское законодательство, выгодное географическое положение страны, отсутствие каких-либо дискриминационных ограничений в отношении рос. товаров и др. факторы создают благоприятные перспективы для дальнейшего развития двусторонних торг.-эконом. связей.

Реализация Соглашения от 24.10.1997г. об урегулировании задолженности в части рос. поставок создает предпосылки для закрепления рос. присутствия в определенных сегментах уругвайской экономики (ж/д транспорт, энергетика).

*Торг.-полит. отношения Уругвая с Россией.* По достоинству оценивая потенциал России в формирующемся миропорядке, уругвайцы проявляют готовность к развитию диалога и полит. взаимодействия с нами. По их убеждению, только Россия в состоянии воспрепятствовать курсу США на однопольный мир. В этой связи подходы правительства Уругвая к глобальным проблемам современности были близки или совпадали с рос. концепциями.

По своим показателям внешней торговли результаты 2000г. сравнимы с итогами 1998г. Если основной причиной замедления темпов развития экономики Уругвая в 1998г. стал разразившийся в конце 1997г. «азиатский» фин. кризис, то «бразильский» кризис начала 1999г., серьезно затронувший основных торг.-эконом. партнеров Уругвая, стал не менее болезненным для экономики страны в 1999-2000гг. Статданные уругвайской тамож. службы показывают существенное сокращение взаимной торговли в 2000г. до 37,7 млн.долл., против 57,3 млн.долл. в 1999г. При этом экспорт

уменьшился до 29,9 млн.долл. (37,3 млн.долл. в 1999г.), а импорт из Уругвая сократился до 7,8 млн.долл. (19,98 млн.долл. в 1999г.).

Главными составляющими уменьшения товарооборота 2000г. явилось падение на 32,2% экспорта рос. продукции хим. промышленности в Уругвае и на 53,6% импорта цитрусовых в Россию. Главной же причиной падения товарооборота стал продолжающийся спад в сельском хозяйстве, вызвавший уменьшение закупок удобрений уругвайскими предпринимателями и продаж цитрусовых в Россию.

Основными рос. экспортными товарами стали хим. товары, прежде всего удобрения (58,4% всего экспорта в целом и 82,2% экспорта хим. товаров). Рос. удобрения, несмотря на снижение их поставок в 2000г., продолжают занимать лидирующие позиции на уругвайском рынке: мочевины (40,37% всех закупок Уругвая), хлорид калия (100%), гидрофосфат ж. диаммония (100%), фосфат моноаммония (99,66%). Всего в Уругвай было ввезено 117,5 тыс.удобрений, что на 29% меньше, чем в 1999г. (165,6 тыс.т.), в т.ч., мочевины 18,75 тыс.т. (49,5 тыс.т. в 1999г.), хлорида калия 8,89 тыс.т. (5,5 тыс.т. в 1999г.), гидрофосфата диаммония — 57,9 тыс.т. (47, тыс.т. в 1999г.), дигидрофосфата аммония — 31,75 тыс.т. (61,0 тыс.т. в 1999г.).

Поставки удобрений в стоимостном выражении уменьшились в 2000г. на 26,7% и составили 17,4 млн.долл., против 27,5 млн.долл. в 1999г.

В 2000г. продолжались закупки в России дихромата натрия уругвайской компанией «Американ Кэмикал». При годовой потребности в этом продукте 4-5 тыс.т. фирма приобрела на Первоуральском и Новотроицком заводах 2,32 тыс.т. дихромата натрия на 1,49 млн.долл., против 1,3 тыс.т., на 1,16 млн.долл. в 1999г. В целом номенклатура хим. товаров, поставленных в Уругвай, сузилась за счет органических хим. соединений.

Второй год подряд АНКАП производит закупки в России дизельного топлива на 9,06 млн.долл. (в 1999г. на 5,9 млн.долл.), что ставит Россию в ряд наиболее крупных экспортеров топлива в Уругвай — 20% всех уругвайских закупок (25% в 1999г.).

Резко снизились в 2000г. поставки в Уругвай различных видов проката плоского из железа и нелигированной стали.

Если в 1999г. поставки проката составляли 9,2 тыс.т. на 2,25 млн.долл., и эта статья заняла второе место в рос. экспорте в Уругвай, то за 2000г. они составили только 1,83 тыс.т. на 448,7 тыс.долл., и заняли только 4 место в рос. экспорте (1,6%).

В 2000г. начался постепенный подъем экспорта в Уругвай рос. машин и оборудования. Ранее, вплоть до начала 90гг., стабильную основу рос. экспорта в Уругвай составляли поставки легковых автомобилей «ВАЗ», «Алеко», а с 1995г. и микролифтальных автомобилей «Ока». В середине 90гг. «Лада» занимала 3 место по объему продаж в Уругвае. Затем наступило время резкого падения продаж рос. легковых автомобилей, вплоть до начала 2000г., когда рос. автопредприятия резко изменили стратегию продаж своей продукции в странах Лат. Ам. В Уругвае в свободной зоне «Монтевидео» была создана компания со 100% рос. участием Lada Automotriz для стран Юж. Ам., с которой уругвайская фирма «Эффекто» заключила дистрибьютерское соглашение на продажу автомобилей «Лада» в Уругвай.

Всего в 2000г. на уругвайском рынке было продано 158 автомобилей, на 634,6 тыс.долл., из них: автомобилей «ВАЗ-Лада» — 153 шт., «Алеко» — 5 шт. (в 1999г. на рынке Уругвая было продано 75 автомобилей на 281 тыс.долл.). Увеличились также поставки в Уругвай и мотоциклов, общее количество которых составило 42 шт. на 16,1 тыс.долл. против 15 шт. на 11,2 тыс.долл. в 1999г.

Всего доля машин и оборудования в общем объеме рос. экспорта в Уругвай в 2000г. составила 2,3%, что означает их постепенное возвращение на уругв. рынок.

В структуре рос. экспорта в Уругвай продолжает вызывать беспокойство зависимость экспорта от узкой номенклатуры наших поставок: 66,5% рос. экспорта приходится на хим. товары, из которых 89,2% представлены поставками удобрений, 30,3% — на поставку мин. топлива, нефти и продуктов их перегонки. Данное обстоятельство очень влияет на объем экспорта, в случае продолжительного экон. спада, как это имеет место в последние 2г. в У.

В 2000г. объем рос. импорта снизился на 60,7%. За 2000г. импорт из Уругвая составил 7,845 млн.долл., против 19,98 млн.долл. в 1999г.

Особенность Уругвая, как экспортера с/х продукции животного и растит. происхождения, так же как продуктов их переработки, сформировала и структуру рос. импорта из этой страны, стабильную основу которого составляют продовольствия (85,8% всех закупок в 2000г.), прежде всего цитрусовые (74,9%) и мясные продукты (10,7%).

Весь 2000г. в Уругвае сопровождался неблагоприятными погодными условиями, повлиявшими на урожай цитрусовых в стране, что вызвало снижение объемов рос. закупок этих товаров.

Импорт цитрусовых в 2000г. составил 5,88 млн.долл., против 12,7 млн.долл. в 1999г., в т.ч., апельсины — 4,69 млн.долл. (3,68 млн.долл. в 1999г.), мандарины — 196 тыс.долл. (1,53 млн.долл. в 1999г.), лимоны — 963 тыс.долл. (488,8 тыс.долл. в 1999г.) и грейпфруты — 30,8 тыс.долл. (157,8 тыс.долл. в 1999г.). Возросли поставки в Россию уругвайского мяса и субпродуктов с 40,1 т. на 106,7 тыс.долл. в 1999г., до 1,12 тыс.т. на 853,6 тыс.долл. в 2000г.: говядины до 127 т. на 124,8 тыс.долл. (26 т. на 22,1 тыс.долл. в 1999г.), баранины 148 т. на 99,9 тыс.долл. (в 1999г. 14,1 т. на 84,6 тыс.долл.), и особенно конины, впервые поставленной в 2000г. в Россию, 847 т. на 613 тыс.долл.

Большему увеличению объемов мяса в Россию в 2000г. помешало появление ящура в погран. с Бразилией департаменте Уругвая — Артигасе, в результате которого было объявлено запрещение экспорта уругвайского мяса на мировой рынок, включая Россию.

По этой же причине уругвайцы не смогли вовремя поставить в нашу страну 2,5 тыс.т. законтрактованного сливочного масла. В течение длительного времени Уругвай являлся одним из основных наших поставщиков шерсти. Проблема задолженности за осуществленные в начале 90гг. отгрузки шерсти, а также глубокий кризис рос. текстильной промышленности привели к полному прекращению сотрудничества в этой области. Появление в Уругвае спустя 9 лет первой рос. коммерческой структуры ООО «АВАТЕК» позволило подписать в конце 1999г. контракт с уругвайской фирмой Rantex S.A. и поставить в Россию первой партии немытой кроссберной и мериносовой

шерсти, включая поярок в 177,5т. на 297 тыс.долл., что позволяет надеяться на дальнейшее расширение объемов закупок данного товара.

Несколько увеличились в 2000г. закупки кожсырья, пушины и изделий из них до 687,7 тыс.долл., против 551,8 тыс.долл. в 1999г. Повышение импорта наблюдалось по всем позициям от сырья (выделанных меховых шкур) и до готовых меховых изделий, за исключением одежды из кожи.

Серьезным раздражителем рос.-уругвайских торг.-эконом. отношений является проблема задолженности по кредиту, предоставленному Внешэкономбанку СССР Банком Вост. Республики Уругвай (БРОУ). Подписание в 1997г. межправит. Соглашения о погашении задолженности бывшего СССР Рос. Федерацией было положит. воспринято представителями деловых кругов Уругвая. В середине янв. 2001г. МИД Уругвая в свое ноте Посольству РФ в г.Монтевидео передал свои предложения для рассмотрения минфина России по пролонгации этого Соглашения еще на год. Уругвайская сторона еще не определилась с номенклатурой товаров, которые могут быть поставлены в счет погашения остатка задолженности. Торг. политика Уругвая в отношении России будет состоять: в расширении своих экспортных поставок продтоваров, в первую очередь мяса, фруктов, цитрусовых, продуктов молочной промышленности (сливочного масла, сыров), сырья для текстильной промышленности (шерсти, кожи, овечьих шкур) и готовой одежды (дубленок, кожаных изделий), а также в окончательном разрешении вопроса погашения задолженности бывшего СССР.

Инвест. сотрудничество с Уругваем не получило своего развития, что определяется принятой здесь практикой реализации инвест. проектов на условиях долгосрочной концессии.

В 2000г. никаких тарифных или нетарифных ограничений, антидемпинговых процедур в отношении рос. товаров уругвайская сторона не принимала.

В дек. 2000г. в Бразилии состоялась первая встреча формата «Меркосур-Россия», на которой были обсуждены перспективы взаимного сотрудничества и созданы предпосылки для развития диалога. Предусматривается развитие полит. компоненты. Развитие торг.-эконом. отношений данного формата будет наполняться конкретным содержанием после присоединения России к ВТО и торг.-эконом. сближения Меркосур и Андского сообщества.

*Состояние товарных рынков Уругвая.* Зависимость страны от ввоза широкой номенклатуры сырья и полуфабрикатов, машин и оборудования, потребтоваров длительного пользования определяется ориентацией экономики на производство и переработку с/х продукции на экспорт, а также скудной собственной сырьевой базой.

Ввоз сырья и полуфабрикатов представляет собой главную статью уругвайского импорта: 60,1% от общей суммы импортных расходов в 2000г. Россия выступает важным партнером Уругвая по поставкам сырья для хим. промышленности, проката плоского из металла и нелигированной стали, с/х удобрений, нефтепродуктов.

58,4% рос. экспорта в Уругвае представлено поставками хим. товаров, главным образом удобрений. По поставкам всех видов удобрений Россия

занимает первое место. Конкурентами по дигидрофосфату аммония и гидрофосфату диаммония являются Марокко, США, Эстония, по мочеvine – Украина, по хлориду калия – Германия и Чили. По качеству рос. удобрений претензии со стороны уругвайских фирм не выставлялись. В этой связи возможность увеличения объемов поставки удобрений (117,5 тыс.т. в 2000г.) определяется только ценовыми показателями.

Традиц. спросом в Уругвае пользуются хим. соединения, используемые при дублении кожи. Годовая потребность уругвайской фирмы «Американ Кэмикал» – главного импортера дихромата натрия, составляет 5-6 тыс.т. В 1999г. фирма импортировала из России 2,32 тыс.т. продукта на 1,49 млн.долл. против 1,3 тыс.т. на 1,16 млн.долл. в 1999г.

Уругвай на 100% зависит от импорта сырой нефти. Ежегодные закупки нефти составляют 1,5-2 млн.куб.м. в 80гг. СССР осуществлял разовые поставки в Уругвай сырой нефти в небольших количествах. При этом в большинстве случаев уругвайцы стремились обусловить закупки сырой нефти встречными запородами мяса, сливочного масла, шерсти, кожи. В 90гг. сотрудничество рос. экспортеров нефти Гос. организации по топливу, алкоголю и цементу (АНКАП) было приостановлено. В 1999г. после длительного перерыва в Уругвай было ввезено дизельное топливо в объеме 43,7 тыс.т. на 5 млн.долл. В 2000г. эти поставки уже достигли 9,06 млн.долл. Основными конкурентами России на рынке нефти и нефтепродуктов выступают Венесуэла, Аргентина, Сауд. Аравия, Иран, ЮАР. Качество рос. нефти и нефтепродуктов высоко оценивается представителями АНКАП. Присутствие на уругвайском рынке будет определяться только заинтересованностью в нем рос. компаний. Уругвайцы не выдвигают никаких требований о встречных закупках, однако АНКАП стремится к диверсификации источников снабжения страны топливом.

Слабое развитие метпрома определяет тесную зависимость экономики от ввоза черных и цветных металлов, а также изделий из них. Наличие устойчивых связей с производителями этих товаров в соседних странах – партнерах по Меркосур (Аргентине и Бразилии), в европейских странах (Польше, Франции, Швеции, Германии), просьбы о закупке металлов со стороны уругвайских фирм в небольших количествах делали сотрудничество с рос. поставщиками неэффективным. Однако в 1998-1999гг. закупки в России проката плоского из железа и нелигированной стали заняли второе место после Аргентины в уругвайском импорте этого товара, благодаря конкретным ценам (9,2 тыс.т. на 2,25 млн.долл. в 1999г.). В 2000г. эти поставки резко снизились и составили только 1,83 тыс.т. на сумму 448,7 тыс.долл.

Перспективным и емким является рынок Уругвая изделий из черных металлов, прежде всего ж/д рельсов. Проводимая реконструкция ж/д путей с целью увеличения перевозок, главным образом, древесины, требует большого количества рельсов, стрелочных переводов, креплений и др. Администрация гос. железных дорог Уругвая (АФЕ) неоднократно отмечала исключительно высокое качество ж/д рельсов, поставленных ВО «Машиноэкспорт» в 1998-99гг. в количестве 41,3 тыс.т. на 28,4 долл. в счет погашения задолженности бывшего

СССР перед Уругваем (производство Новокузнецкого металлургического завода). Однако дальнейшие поставки будут зависеть от предложенной цены, учитывая высокую конкуренцию со стороны Украины, Австрии и др. европейских стран. В 2000г. уругвайцы запросили в рамках долговых обязательств бывшего СССР поставить металлические шпалы, однако стороны не находят решения из-за цен.

Практически полностью потребности Уругвая в машинотех. изделиях удовлетворяются за счет импорта (13,6% импорта приходится на ввоз машинно-тех. изделий). Собственное машиностроение развито крайне слабо, в стране имеются небольшие предприятия, выпускающие сложные точные станки, кузнечно-прессовое оборудование, сверлильные станки. Главными поставщиками Уругваю станочного оборудования являются фирмы Италии, ФРГ, Франции, США, Бразилии и Аргентины. Основные потребности страны представлены недорогообстоящими универсальными станками (деревоборобатывающие, токарные, фрезерные, сверлильные, гибочные и правильные станки, гильотинные ножницы, прессы). Часты запросы на станки, бывшие в употреблении. Узкий местный рынок станочного оборудования, наличие широкого круга конкурентных предложений от зарубежных фирм, жесткие фин. условия поставки от рос. производителей — эти факторы негативно влияют на возможность развития сотрудничества в этой области.

Уругвай не имеет собственной промышленности по производству тракторов и с/х машин. Наибольшим спросом пользуются трактора мощностью от 50 до 120 л.с. фирм «Форд» (США и Бразилия), «Джон Дир» (США и Бразилия), «Мэсси Фергюсон» (Англия), «Вальмет» (Бразилия), имеющие хорошо организованную базу тех. обслуживания, быстрое обеспечение запасными частями, гибкую систему финансирования (предоставление рассрочки платежа до 10 лет под низкий процент).

Что касается рос. производителей этого оборудования, то в 1998г., в связи с серьезными противоречиями с Минским тракторным заводом, АО «Тракторэкспорт» продало долю своего участия в «Белтрейд» и ушел с рынка стран Меркосур. Белорусам не удается наладить продажи тракторов «Беларусь» и минитракторов Гомельского тракторного завода, а также решить вопросы погашения задолженности за ранее поставленную технику. Качество рос. с/х техники и тракторов, высокая конкуренция со стороны всемирно известных марок, производимых в странах Меркосур (ввоз в Уругвай беспрепятственно), нерешенность проблемы долгосрочного кредитования делает неперспективным сотрудничество в этой области.

Уругвай не располагает собственной промышленной базой для производства оборудования по переработке с/х продукции. Уругвайские предприниматели полностью ориентированы на импорт:

- прядильно-ткацких машин из Франции, Италии, ФРГ, Японии;
- оборудования для мясокомбинатов и боен из Аргентины и Бразилии, производимого по лицензии европейских и американских фирм;
- оборудования для кожевенно-обувной промышленности из Германии, Италии, Испании;
- оборудования для пищевой промышленности из стран ЕС.

По мнению уругвайских фирм, рос. оборудование для переработки с/х продуктов значит. уступает европейским аналогам по технологическим характеристикам, качеству исполнения, предлагаемым ценам.

Несмотря на крепкие позиции на уругвайском рынке автомобилей таких марок, как Volkswagen, Ford, Fiat, General Motors, собранных в странах Меркосур, а также Hyundai, Kia Motors, Daewoo (Корея) и Mitsubishi, Nissan (Япония), росские легковые автомобили «Лада», «Алеко» и «Ока» неплохо зарекомендовали себя, с точки зрения, надежности и доступности по цене.

2000г. заложил хорошую основу для восстановления продаж рос. автомобилей в Уругвае. Всего на уругвайском рынке было продано 15 автомобилей, против 75 шт. в 1999г. Причиной стало изменение АО «АвтоВАЗ» стратегии продаж своей продукции в странах Лат. Америки:

1. Ликвидация лишнего посреднического звена — панамской фирмы «Моторес интернасьоналес» (создание в Коста-Рике и Уругвае предприятия со 100% рос. капиталом для поставок автомобилей в Центр. и Юж. Америку);

2. Создание обширной дистрибутерской сети в странах регионах (заключение эксклюзивных соглашений с местными фирмами во всех странах Лат. Ам.);

3. Достижение договоренности с местными фин. организациями о продажах автотехники с предоставлением рассрочки платежа;

4. Создание в Эквадоре и Колумбии предприятий по сборке автомобилей;

5. Проведение широкой рекламной кампании (организация пробега автомобилей «Нива» из Бразилии на Огненную Землю).

Уругвайское правительство разрабатывает стратегию развития ж/д перевозок, делая упор на повышение их рентабельности. Планируется реорганизация АФЕ таким образом, чтобы государство осталось собственником ж/д путей, собирало плату за перевозку грузов, а перевозчики выступали собственниками подвижного состава. Крупные экспортные компании, традиционно использующие железные дороги, будут вынуждены закупать ж/д вагоны платформы для перевозки леса и контейнеров, цистерны для перевозки нефтепродуктов и вагоны-бункера для транспортировки зерновых. Если рос. вагоны выдержат конкуренцию с зарубежными вагонами по тех. характеристикам (нагрузка на ось и габариты), а также по цене, существует возможность их продажи в объеме более 200 шт., только не в счет погашения задолженности бывшего СССР, а на обычных коммерческих условиях.

Переговоры, проведенные в сент. 1999г. с Администрацией по электростанциям и ЛЭП (УТЕ), показали, что тех. характеристики рос. электротех. оборудования соответствуют требованиям УТЕ. Для рос. предпринимателей уругвайский рынок энергетического и электротех. оборудования является новым (были произведены только поставки трансформаторов и турбин для ГЭС «Сальто Гранде») и достаточно сложным. Закупки осуществляются только через торги, имеется тесная привязка к фирмам из Бразилии, Японии и Европы, определенную конкуренцию составляют местные фирмы (ALUSUR S.A. — производитель алюминиевого кабеля, MAK S.A. — трансформато-

ров сети распределения), имеется негативное отношение УТЕ к качеству рос. оборудования. Учет указанных особенностей уругвайского рынка энергетического оборудования, реализация предварительной договоренности о поставке электротех. оборудования в счет погашения задолженности бывшего СССР, наличие заинтересованности у рос. производителей в поставках в Уругвай позволяют освоить новый для рос. компаний рынок.

Большой популярностью в Уругвае пользуется мототранспорт. Спрос на мототехнику удовлетворяется за счет импорта, при этом в стране осуществляется сборка различных моделей мотоциклов из закупаемых узлов и деталей, в основном комиков. Наибольшим спросом в Уругвае пользуются мотоциклы с объемом двигателя до 125 куб.см. и мокики — до 50 куб.см., а также грузовые мотороллеры. Мотоциклы с боковым прицепом спросом не пользуются. Наиболее популярны мотоциклы ведущих японских компаний «Хонда», «Ямаха», «Кавасаки», «Судзуки», итал. мотороллеры «Пяджино», в последние годы их значит. потеснили мотоциклы и мопеды китайского производства.

В 1996-98гг. АО «Туламышзавод» через свободную зону «Нуэва Пальмира» проводил активную политику продвижения на рынки Меркосур мотоциклов «Тула», мотороллеров «Муравей», а также пытался организовать сборку из ввозимых комплектов. В 1996г. поставки мототехники рос. производства в Уругвай составили 141 тыс.долл., в 1997г. — 28 тыс.долл., в 1998г. — 9 тыс.долл., в 1999г. — 11,2 тыс.долл., в 2000г. — 16,1 тыс.долл. Основными причинами снижения поставок являются несовременный дизайн, узкая цветовая гамма, низкое качество сборки, неконкурентность по ценам и др.

Уругвай принадлежит к числу стран с высокой насыщенностью рынка электробытовой техникой всевозможного назначения, главным образом импортной. Нац. компании занимаются производством кухонных плит, нагревателей воды, электрообогревателей, вентиляторов. Основными поставщиками электробытовой техники являются фирмы из Бразилии, Аргентины, Италии, Испании, Голландии, ФРГ, Ю. Кореи, Франции, Китая. Возможности поставок в Уругвай электробытовой техники рос. производства практически отсутствуют в связи с заполненностью товарами мировых продуцентов и их филиалов из стран Лат. Ам. и Азии. Небольшими партиями могли бы поставляться только бытовые холодильники, морозильники, стиральные машины, водяные насосы и т.п. только при условии конкурентноспособных цен.

В качестве основных моментов, характеризующих рынок Уругвая, можно выделить:

1. Его узость по объему и по номенклатуре.
2. Консервативность уругвайских деловых кругов.
3. Традиц. сильные позиции ам. и европейских компаний, а в последние годы из стран Меркосур и азиатского региона.

### Связи с Россией-1999

Россия не входит в число приоритетных торг.-эконом. партнеров Уругвая: в общем объеме уругвайского импорта в 1999г. на закупки в России приходилось всего 1,29%, а экспорт уругвайских товаров в Россию приносил только 0,8% всех экс-

портных доходов страны. Тем не менее во II пол. 90 гг. наблюдалось существенное улучшение торг.-эконом. отношений между нашими странами: только в 1999г. товарооборот вырос на 49,1% по сравнению с 1998г. и составил 57,3 млн. долл. (без учета поставок ж/д рельсов в счет погашения долга бывшего СССР), при этом экспорт вырос на 28,6 до 37,3 млн.долл., а импорт увеличился в 2 раза до 20 млн.долл. Все больше проявляются элементы стабильности, разовые поставки уступают место долгосрочным контактам. Прочные позиции на уругвайском рынке заняли рос. хим. товары, главным образом удобрения: 1 место — дигидрофосфат аммония (68,5% закупок Уругвая в 1999г.), гидрофосфат диаммония (54%), хлорид калия (43,1%), мочевины (43,3%), прокат плоский из железа и нелегированной стали (50%), 2 место после Аргентины — дизтопливо. С середины 90 гг. Россия стала для Уругвая третьим по значимости импортером цитрусовых.

В течение длительного времени серьезным раздражителем рос.-уругвайских торг.-эконом. отношений являлась проблема задолженности по кредиту, предоставленному Внешэкономбанку БРОУ, а также в связи с поставками уругвайских товаров на условиях инкассо. Подписание в 1997г. межправсоглашения о погашении задолженности бывшего СССР и успешный ход его выполнения были положительно восприняты представителями уругвайских правит. и деловых кругов. Это создало благоприятную основу для дальнейшего развития рос.-уругвайских торг.-эконом. связей.

Россия привлекает Уругвай прежде всего как огромный перспективный рынок для сбыта своих товаров. Уругвайцы продолжают рассчитывать на возможность восстановления в прежних объемах гос. закупок шерсти и кожи, которые были характерны для советско-уругвайских торговых связей, кроме того надеются на увеличение экспорта продтоваров, главным образом мяса, молочных продуктов, фруктов. В этой связи уругвайская сторона была инициатором приглашения в Монтевидео в 1997г. делегации минсельхозпрода РФ, в ходе визита которой были согласованы ветеринарные сертификаты на поставку в Россию мяса КРС, баранины, птицы, субпродуктов, молока и молочных продуктов, сырья животного происхождения. Это открыло рос. рынок для поставки вышеуказанных товаров из Уругвая.

В начале 2000г. МИД Уругвая выступил с предложением учредить рос.-уругвайскую МПК по торг.-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству. В своих связях с зарубежными странами Уругвай стремится к заключению долгосрочных межправсоглашений, в которых фиксируются объемы закупок уругвайских товаров, а также тамож. льготы для их ввоза. В качестве примера могут служить т.н. «квота Hilton» на поставку в США 20 тыс.т. уругвайской говядины без тамож. пошлин, а также межправит. уругвайско-китайское торговое соглашение от 27.01.2000г. Китай взял на себя обязательство о ежегодных закупках в Уругвае шерстяных топсов в 25 тыс.т., при этом тамож. пошлина на импорт по этой квоте понижена с 38 до 3%. Существенные тамож. льготы будут предоставлены также таким уругвайским товарам, как рис, кожа КРС, мороженая рыба, цитрусовые, молочные продукты, древесина. Уругвайцы будут стремиться к получе-

нию подобных уступок и от рос. стороны. Это вкладывается в стратегию нового президента по удвоению экспорта за 5 лет.

Российский финансовый кризис авг. 1998г. сделал позицию Уругвая более выжидательной и настороженной в связи с тем, что некоторые фирмы-экспортеры цитрусовых понесли финансовые потери в связи с приостановлением закупок цитрусовых. Продолжает иметь место мнение о низком качестве рос. промтоваров. В 1998г. в ведущей уругвайской газете «Эль Паис» была опубликована статья, в которой сообщалось о выходе из строя двух трансформаторов якобы рос. производства на ГЭС «Сальто Гранде» (трансформаторы были произведены японской фирмой Mitsubishi).

Явно негативное отношение к закупкам рос. энергооборудования продемонстрировала УТЕ на переговорах в сент. 1999г. с ВО «Машиноэкспорт» о поставках энергооборудования в счет погашения задолженности бывшего СССР. О ценах, содержащихся в коммерческом предложении объединения, УТЕ отозвалось как о завышенных, при этом в качестве доказательства своей позиции приводили цены на аналогичное оборудование торгов 1996-98гг., победителями которых были признаны уругвайские и бразильские фирмы. Таким образом, за основу были взяты практически цены внутреннего рынка (товары из стран Меркосур ввозятся в Уругвай беспошлинно), а не мировые цены, как зафиксировано в соглашении от 24.10.97г.

В ближайшие 2г. торговую политику Уругвая в отношении России будет определять фактор задолженности СССР перед Уругваем. Уругвайская сторона не определилась с номенклатурой товаров, которые могут быть поставлены в счет погашения задолженности. Остаются незаконтрактованными приблизительно 17 млн.долл. У администрации президента Х.Сангинетти не хватило полит. воли для выработки внутреннего механизма расчетов с бюджетом за поставленное рос. оборудование, который делал бы указанные поставки привлекательными для уругвайских гос. организаций. Новая администрация президента Х.Батлье, которая получила власть 1 марта 2000г., еще не выработала своего мнения по товарному наполнению задолженности.

70% рос. экспорта в Уругвай представлено поставками хим. товаров, главным образом удобрений. По поставкам всех видов удобрений Россия занимает 1 место. Конкурентами по дигидрофосфату аммония и гидрофосфату диаммония являются Марокко, США, Эстония, по мочеvine — Украина, по хлориду калия — Германия и Чили. По качеству рос. удобрений претензии со стороны уругвайских фирм не высказывались. В этой связи возможность увеличения объемов поставки удобрений (166 тыс.т. в 1999г.) определяется только ценами показателями.

Традиционным спросом в Уругвае пользуются хим. соединения, используемые при дублении кожи. Годовая потребность уругвайской фирмы «Американ Кэмилл» — главного импортера дихромата натрия, составляет 5-6 тыс.т. Однако финансовые трудности и остановки производства на Первоуральском и Новотроицком заводах хромовых соединений и высокие цены в силу этого у рос. торговых фирм заставляют уругвайцев снижать объемы закупок и ввозить дихромат натрия из США. Так, в 1999г. фирма импортировала из

России 1,3 тыс.т. продукта на 1,2 млн.долл. против 5,3 тыс.т на 5,1 млн.долл. в 1998г. Нормализация работы рос. заводов хромовых соединений может повлиять на восстановление поставок дихромата натрия в прежних объемах.

Уругвай на 100% зависит от импорта сырой нефти. Ежегодные закупки нефти составляют 1,5-2 млн.куб.м. В 30 гг. СССР осуществлял разовые поставки в Уругвай сырой нефти в небольших количествах. При этом в большинстве случаев уругвайцы стремились обусловить закупки сырой нефти встречными продажами мяса, сливочного масла, шерсти, кожи. В 90 гг. сотрудничество рос. экспортеров нефти и Государственной организации по топливу, алкоголю и цементу (АНКАП) было приостановлено. В 1959г. после длительного перерыва в Уругвай было ввезено дизтопливо в 43,7 тыс.т. на 5,9 млн.долл. Основными конкурентами России на рынке нефти и нефтепродуктов выступают Венесуэла, Аргентина, Саудовская Аравия, Иран, ЮАР. Качество рос. нефти и нефтепродуктов высоко оценивается представителями АНКАП. Присутствие на уругвайском рынке определяется только заинтересованностью в нем рос. компаний. Уругвайцы не выдвигают никаких требований о встречных закупках, однако АНКАП стремится к диверсификации источников снабжения страны топливом.

Слабое развитие метпрома определяет тесную зависимость экономики от ввоза черных и цветных металлов, а также изделий из них. Наличие устоявшихся связей с производителями этих товаров в соседних странах-партнерах по Меркосур (Аргентине и Бразилии), а также в европейских странах (Польше, Франции, Швеции, Германии), просьбы о закупке металлов со стороны уругвайских фирм в небольших количествах делали сотрудничество с российскими поставщиками неэффективным. Однако в 1998-99 гг. закупки в России проката плоского из железа и нелегированной стали заняли 2 место после Аргентины в уругвайском импорте этого товара благодаря конкурентным ценам (9,2 тыс.т. на 2,25 млн.долл. в 1999г.).

Перспективным и емким является рынок Уругвая изделий из черных металлов, прежде всего ж/д рельсов. Проводимая реконструкция ж/д путей с целью увеличения перевозок, главным образом древесины, требует большого количества рельсов, стрелочных переводов, креплений и др. Администрация гос. железных дорог Уругвая (АФЕ) неоднократно отмечала исключительно высокое качество ж/д рельсов, поставленных ВО «Машиноэкспорт» в 1998-99 гг. в количестве 41,3 тыс.т. на 28,4 млн.долл. в счет погашения задолженности СССР пред Уругваем (производство Новокузнецкого метзавода). Однако дальнейшие поставки будут зависеть от предложенной цены, учитывая высокую конкуренцию со стороны Украины, Австрии и др. европейских стран.

Уругвай не имеет собственной промышленности по производству тракторов и с/х машин. Наибольшим спросом пользуются трактора мощностью 50-120 л.с. фирм «Форд» (США и Бразилия), «Джон Дир» (США и Бразилия), «Нэсси Фергюсон» (Англия), «Вальмет» (Бразилия), имеющие хорошо организованную базу тех. обслуживания, быстрое обеспечение запчастями, а самое главное гибкую систему финансирования (предоставление рассрочки платежа до 10 лет под низкий процент).

Достаточно надежными зарекомендовали себя в Уругвае трактора «Беларусь», продававшиеся через СЭЗ «Нуэва Пальмира» «Белтрейд», созданной АО «Трактороэкспорт», Харьковским, Владимирским и Минским тракторными заводами. Так, в 1995г. в Уругвае было продано 65 тракторов «Беларусь», в 1997г. — 5, в 1998г. — 6, в прошлом году поставок не производилось. В 1998г., в связи с серьезными противоречиями с Минским тракторным заводом, «Трактороэкспорт» продал долю своего участия в «Белтрейд» и ушел с рынка стран Меркосур. Белорусам не удается наладить продажи тракторов «Беларусь» и минитракторов Гомельского шторного завода, а также решить вопросы погашения задолженности за ранее поставленную технику. Качество рос. с/х техники и тракторов, высокая конкуренция со стороны всемирно известных марок, производимых в странах Меркосур (ввоз в Уругвай в этой связи беспошлинно), нерешенность проблемы долгосрочного кредитования делает неперспективным сотрудничество в этой области.

Уругвай не располагает собственной промышленной базой для производства оборудования по переработке с/х продукции. Уругвайские предприниматели полностью ориентированы на импорт: прядильно-ткацких машин из Франции, Италии, ФРГ, Японии; оборудования для мясокомбинатов и боен из Аргентины и Бразилии, производимого по лицензии европейских и ам. фирм; оборудования для кожевенно-обувной промышленности из Германии, Италии, Испании; оборудования для пищевого производства из стран ЕС. По мнению уругвайских фирм, рос. оборудование для переработки с/х продуктов значительно уступает европейским аналогам по технологическим характеристикам, качеству исполнения и предлагаемым ценам.

Несмотря на крепкие позиции на уругвайском рынке автомобилей таких марок, как Volkswagen, Ford, Fiat, General Motors, собранных в странах Меркосур, а также Hyundai, Kia Motors, Daewoo (Корея), Mitsubishi, Nissan (Япония), рос. легковые автомобили «Лада», «Алеко» и «Ока» неплохо зарекомендовали себя с точки зрения надежности и доступности по цене.

Повышенным спросом в сельской местности Уругвая пользуются автомобили типа «УАЗ» и «Газель». Фирма Tanfilcar со 100% аргентинским капиталом, зарегистрированная в Уругвае, ввезла в 1999г. 2 автомобиля «УАЗ» с целью приведения их в соответствие с требованиями местного рынка (замена бензинового двигателя на дизельный, отделка салона и др.). Tanfilcar планирует организовать в Уругвае предприятие по сборке «УАЗов» для дальнейшей продажи в странах Юж. Конуса. Аналогичная работа начата АО «ГАЗ» по автомобилю «Газель».

В 1996-98 гг. АО «Туламашзавод» через свободную зону «Нуэва Пальмира» проводил активную политику продвижения на рынки Меркосур мотоциклов «Тула», мотороллеров «Муравей», а также пытался организовать их сборку из ввозимых комплектов. Так, в 1996г. поставки мототехники рос. производства в Уругвай составили 141 тыс.долл., в 1997г. 23 тыс.долл. в 1998г. — 9 тыс.долл., в 1999г. — экспорт не производился. Основными причинами прекращения поставок являются несовременный дизайн, узкая цветовая гамма, низкое качество сборки, неконкурентность по ценам и др.

Среди электрооборудования хорошим спросом в Уругвае могут пользоваться лампы накаливания общего назначения, люминесцентные, миниатюрные, галогенные, автомобильные и др. лампы рос. производства. Закупки ламп в 1994-95гг. показали их высокую надежность, большую длительность работы по сравнению с аргентинскими и европейскими аналогами, конкурентоспособность по цене. Однако их слабым местом является упаковка. Российские лампы имеют гофрированную общепром. упаковку непривлекательного вида. В Уругвае лампы продают в магазинах самообслуживания, что определяет необходимость их упаковки в картонные красочные коробки с соответствующей маркировкой. По этому вопросу нет понимания у рос. производителей ВТФ «Лисма», ВХФ «Электросвет» и др., предлагающих уругвайцам переупаковывать лампы на месте за свой счет.

## Обзор прессы ВНУТРИПОЛИТ. СИТУАЦИЯ

Активное участие в соц.-полит. жизни Уругвая принимало традиционно сильное профсоюзное движение. Самым крупным и влиятельным профсоюзным объединением оставался Межпрофсоюзный пленум трудящихся-Нац. конвент трудящихся (МПТ-НКТ), открыто поддерживавший политику левоцентристского блока «Прогрессивная встреча — Широкий фронт» (ПВШФ). Недовольство социальными мерами правительства использовалось для организации всеобщих и отраслевых забастовок, которые проходили под лозунгами с требованиями прекратить увольнение, повысить зарплату, улучшить условия труда. Социальный диалог между трудящимися, предпринимателями и правительством, начатый в нояб. 1997г., был прерван из-за отсутствия конкретных результатов. В качестве средства давления на оппонентов постоянно использовался механизм референдума.

Католицизм остается доминирующей религией в Уругвае (70% населения). Укрепляется тенденция пассивной принадлежности к католической церкви. В то же время, растет число верующих, исповедующихся в различных религиозно-культурных сектах. Усиливает свои позиции религиозная секта «Мун», расширяя инвестиции в уругвайскую экономику и укрепляя полит. контакты, на этом фоне католический клир проявил высокую активность и, по сути дела, включился в полит. борьбу. Деятельность правительства в области образования, соц. политики и по проблеме жертв военного режима подвергалась постоянной критике, что осложнило взаимоотношения церкви с администрацией Х.М.Сангинетти.

Главным политическим событием 1999г. стали впервые проведенные на основе нового избирательного законодательства выборы президента страны и нового состава парламента. Коалиция традиционных партий оказалась основным инструментом сохранения полит. стабильности в Уругвае, что убедительно продемонстрировали президентские выборы. Важнейшим результатом работы коалиции стало избрание на пост президента страны от партии «Колорадо» Х.Батлье (51,6%), который при поддержке электората партии «Бланке» во втором туре одержал победу над представителем левоцентристского блока ПВШФ Т.Васкесом (44,1%). Вместе с тем «Бланке» остается слабым звеном будущей правит. коалиции, в силу до-

минирующих в партии центробежных тенденций, постоянно угрожающих внутренним расколом и возможно, корректировкой партийного курса. Учитывая остроту соц. проблем, Х.Батлье уже заявил о готовности к сотрудничеству со всеми без исключения политическими силами страны, одновременно пытаясь ослабить свою зависимость от предвыборных обещаний, данных им партии «Бланко» в обмен на поддержку.

Выборы, прошедшие в стране, показали рост и силу оппозиции, а выход ее лидера, Т.Васкеса, во второй тур президентских выборов расценивается как серьезное предупреждение традиционным полит. силам. Впервые в стране создалась фактически двухпартийная система, когда вместо прежней системы «трех партий» с пропорциональным представительством партий «Колорадо», «Бланко» и оппозиционного «Широкого фронта», традиционалисты были вынуждены объединиться против прихода к власти левых из «Широкого фронта». В зависимости от того, насколько успешным будет правление вновь избранного президента Х.Батлье (партия «Колорадо»), во многом будет зависеть дальнейшее пребывание у власти представителей традиционалистов.

Представители левых сил потеснили позиции партий «Бланке» и «Колорадо» в трех важных департаментах Уругвая — Канелонес, Мальдонадо и Пайсанду и продолжают руководить уругвайской столицей, где проживает более 50% населения. Особое внимание, особенно в регионах, придается подготовке к муниципальным выборам. Лидер блока ПБШФ Т.Васкес демонстрирует лояльность к новому президенту Х.Батлье, подчеркивая готовность участия левых сил в руководстве страной, но на правах конструктивной оппозиции.

Стратегической линией предвыборной кампании традиционных партий «Колорадо» и «Бланке» стало нагнетание страха перед избирателями о возможной победе левых сил: в их адрес постоянно звучали обвинения в популизме и резкая, граничащая с конфронтацией критика, к которой подключался и сам президент Х.М.Сангинетти. Первоначально, поддержав линию «Колорадо» на запугивании избирателей «левой угрозой», партия «Бланко» впоследствии переориентировала свою стратегию и сделала ставку на доказательство правоты своей программы. Однако обе партии «раздирали» серьезные внутренние межфракционные разногласия, в результате чего традиционалисты снизили свое представительство в новом парламенте и вынуждены были объединиться в боры в против левой коалиции.

Большая часть молодежи и представителей среднего возраста поддержали левую коалицию, в то время как за традиционные партии голосуют люди старшего поколения (пенсионеры составляют 30% избирателей).

Партия «Новое пространство» (лидер Р.Мичелини) отчетливо понимала, что не сможет победить на президентских выборах и избрала курс на завоевание максимального количества мест в новом парламенте, что ей не удалось. На президентских выборах данная партия поддерживала коалицию «левых сил».

По результатам парламентских выборов расклад полит. сил в Генассамблее Уругвая следующий: партия «Колорадо» — 10 сенаторов, 33 депутата; «Бланко» — 7 и 22; ПБШФ — 12 и 40; «Новое

пространство» — 1 и 4. Таким образом, ни одна из полит. партий не получила необходимого большинства. Несмотря на вероятность коалиционного сотрудничества традиционных партий в парламенте, они не смогут гарантировать правительству, как в прежнем парламенте, безоговорочную поддержку его инициатив.

На межд. финансовых рынках Уругвай выступает в качестве заемщика денежных ресурсов. Главным источником внешнего финансирования являются кредиты межд. и региональных финансовых организаций — МБРР и МАБР, а также размещение гос. долгосрочных облигаций на европейском и ам. финансовых рынках. Только за 1997-99гг. Уругвай разместил в США Bonos globales на 1 млрд.долл. со сроками погашения 2003, 2008, 2009 и 2027 гг. Процентная ставка по облигациям — 7-7,8%, что намного ниже, чем по ценным бумагам Аргентины и Бразилии (более 12%).

Стабильное полит. и эконом. положение Уругвая, своевременное выполнение своих долговых обязательств позволяет стране третий год подряд получать статус investment grade (благоприятный для инвестиций) от межд. финансовых агентств: Moody's Investor Service, Standard and Poor's, Thomson Financial Bankwatch, Titch IBCA.

Ежегодно Уругвай согласовывает с МВФ программу эконом. развития с выделением под ее выполнение кредита stand by precautorio. В марте 1999г. Уругвай договорился с МВФ о выделении кредита в 95 млн.долл. для поддержки эконом. программы правительства. При этом представители МВФ отметили, что «власти добились выполнения всех основных положений программы на 1998г. и оперативно отреагировали на замедление эконом. активности в стране в начале 1999г. в связи с девальвацией бразильского реала».

Являясь активным членом ГАТТ/ВТО, Уругвай выступает за либерализацию торговли с/х товарами. Вместе с Австралией, Аргентиной, Бразилией, Канадой, Чили, Индией, Новой Зеландией и др. Уругвай входит в т.н. Grupos Cairns, борющуюся за отмену субсидий экспортерам с/х продукции, которые в Японии достигают 60% цены продукции, в странах ЕС — 45%, в США — 22%, и за уменьшение импортных пошлин.

На состоявшемся в Рио-де-Жанейро в конце июня 1999г. форуме глав правительств стран Лат. Америки, Карибского бассейна и ЕС выступавший от Лат. Америки президент Уругвая Х.М.Сангинетти заявил, что протекционистские барьеры в Европе являются «последним пережитком холодной войны». Встреча в Португалии в фев. 2000г. мининдел Меркосур и ЕС показала, что европейцы не желают приступать к конкретному обсуждению этого вопроса ранее 2003г. Разочарованные этими результатами, уругвайцы предупредили: если Европа не смягчит протекционистские барьеры для с/х продуктов, латиноам. страны прекратят покупать европейские пром. товары и переориентируются на другие страны.

Активную позицию занимает Уругвай в деятельности ЛАИ. Не скрывая своего критического отношения к внутренней политике кубинского руководства, уругвайцы поддержали вступление Кубы в качества полноправного члена ЛАИ и проводят линию на реинтеграцию Кубы в межд. структуры (ОАГ, Группу Рио).

## ВООРУЖЕННЫЕ СИЛЫ

Законодательной основой современной военной доктрины Уругвая является действующая конституция страны и ряд доп. законов, определяющих порядок военного строительства и применения нац. ВС.

В соответствии с конституцией Уругвая (ст.168) главкомом ВС является президент страны. Он обязан использовать ВС для обеспечения нац. безопасности и независимости, поддержания порядка и спокойствия внутри страны, а также в случае ЧС. Указанные задачи президент осуществляет при согласовании с Советом безопасности Уругвая, в который входят министры обороны, иностр. и внутренних дел, руководители полиции и спецслужб, главкомы видов ВС.

Уругвайское военно-полит. руководство считает, что в межд. плане на безопасность Уругвая наибольшее влияние оказывают следующие факторы: глобализация межд. полит. и эконом. связей, значительный в последнее время рост числа конфликтов на религиозной, этнической и ультранационалистической основе, резкая активизация террористических организаций и увеличение незаконного оборота наркотиков.

На внутриполит. ситуацию в стране в решающей степени оказывает воздействие результаты процессов региональной интеграции в рамках Меркосур, которая повышает важность обеспечения безопасности в региональном масштабе. Приоритетом при этом является переориентация ВС Юж. Конуса на борьбу с наркотерроризмом и проведение совместных операций по контролю обстановки и поддержанию мира. Влияют также текущая реформа госуправления, постепенное снижение правит. расходов, в т.ч. и на военные нужды, достаточно высокий уровень безработицы, криминогенная обстановка, негативное отношение части населения к военным и наличие экстремистских групп.

Под обеспечением внутренней стабильности («внутренней военной обороны») понимается противодействие малочисленным вооруженным группировкам, занимающимся подрывной или террористической деятельностью. Уругвайские ВС активно выполняют эту задачу с 70 гг., когда правительство страны при поддержке парламента объявило войну терроризму. ВМС и ВВС участвуют в борьбе с наркотрафиком, а СВ оказывают содействие спецслужбам и службе связи в добычании развединформации, а также подразделениям МВД в охране тюрем. Функции ВС при решении этих задач в основном носят вспомогательный характер, однако, при определенных условиях, возможно их активное использование.

Задача содействия соц.-экономическому развитию страны предполагает использование личного состава и материально-тех. базы ВС для оказания помощи гражд. ведомствам. В последние годы войска активно используются при возникновении ЧС, для ликвидации последствий наводнений и других стихийных бедствий, для оказания повседневной медпомощи населению, борьбы с эпидемиями, а также охраны окружающей среды.

Значительное воздействие на современную военную доктрину Уругвая сказалось образованием в 1991г. Меркосур и сложившаяся в связи с этим ситуация. Считается, что всестороннее расширение

и укрепление организации способствует дальнейшему укреплению безопасности ее членов. Одновременно общность эконом. интересов делает маловероятным вооруженный конфликт между партнерами. При этом общий военный потенциал блока достаточен для отражения возможной агрессии любой страны континента.

Не исключается возможность того, что дальнейший рост эконом. мощи Меркосур может вызвать противостояние с другими блоками, увеличив тем самым риск возникновения вооруженного конфликта. Но даже с учетом этой вероятности командование ВС стран Меркосур считает нецелесообразным создавать какую-либо региональную военную организацию.

Военно-полит. руководство Уругвая основные цели ВС формулирует следующим образом: обеспечение внешней и внутренней безопасности государства при постоянном повышении боевой готовности в соответствии с современными требованиями; оказание содействия правительству в ходе реализации планов соц.-полит. и эконом. развития страны; разделение ответственности с МВД и помощь спец. службам поддержанию обществ. порядка.

В 1999г. численность ВС Уругвая с учетом гражд. персонала составила 57 тыс.чел., в т.ч. в СВ – 17 тыс.чел., ВВС – 3 тыс. и ВМС – 4,5 тыс.чел.

В 1999г. военный бюджет страны не превысил 265 млн.долл. Финансирование уругвайской армии осуществляется в соответствии с 10-летней программой перевооружения ВС, принятой в 1995г. В 1999г. 10 млн.долл. МО израсходовано на модернизацию авиатех. парка ВВС и приобретение военной техники для пехотных подразделений и бронекавалерии. За рубежом было закуплено 6 учебно-тренировочных самолетов итал. производства, а также 6 гаубиц «201» и 3 бронетранспортера марки МТЛБ рос. происхождения (поставки из Чехии).

Традиционными поставщиками военной техники в Уругвай являются западноевропейские страны и государства бывшего Варшавского договора. В качестве основных экспортеров вооружений для ВМС Уругвая выступают Великобритания, Испания, Италия. Потребности уругвайских СВ обеспечиваются поставками из Чехии и Польши, как правило, за счет техники б/у, со складов или после капремонта.

Сотрудничество Уругвая с США в военной области основывается прежде всего на «программе военной помощи» (ПВП), которая включает в себя следующие элементы: США на безвозмездной основе поставляют ВС Уругвая боевую технику, отдельные виды вооружений и военное снаряжение, как правило устаревшие образцы, либо б/у. В рамках ПВП офицерский состав ВС Уругвая проходит переподготовку в ам. военных учебных заведениях. 40% уругвайских офицеров прошло обучение на различных ам. курсах. Уругвай принимает участие в ежегодных военно-морских учениях Unitas, проходящих под патронажем ам. военачальников.

Вместе с тем, американо-уругвайское сотрудничество в военной области носит ограниченный характер, а командование ВС страны стремится избегать излишней зависимости от своих северо-ам. партнеров. Военно-полит. руководство Уругвая весьма настороженно относится к шагам Бело-

го дома по созданию объединенных сил ОАГ, либо использованию по решению ОАГ ВС одной или нескольких стран для вмешательства во внутренние дела кого-либо из членов этой организации. Аналогичную позицию Уругвай занимает в отношении предложения об интеграции ВС в рамках Меркосур.

Дополнительными источниками финансирования уругвайской армии являются участие Уругвая в миротворческой деятельности по поддержанию мира в «горячих» точках в рамках ООН и реэкспорт вооружения.

В 1999г. МО Уругвая направило 225 военнослужащих для выполнения миротворческой миссии в Западную Сахару. Долг ООН перед уругвайскими военными оценивается в 8 млн.долл.

Принятый Нацассамблеей Уругвая в 1995г. закон №195/095 разрешил нац. производителям, входящим в структуру МО, производить и экспортировать вооружение. В этой связи часть суммы ооновского долга предусматривается использоваться для модернизации военных предприятий, а также закупки б/у военной техники с целью ее восстановления и последующей продажи в страны Лат. Америки.

Внешнеторговая деятельность, в т.ч. поставки продукции военного, двойного и спец. назначения осуществляется в соответствии с законом №16.497 «О компаниях-представителях инофирм» от 15.06.94 г. В соответствии с этим документом, право на импортные операции с любыми видами продукции военного, двойного и спец. назначения принадлежит нац. компаниям-представителям инофирм в Уругвае. Это право определяется наличием гос.сертификата, выданного Генеральным регистром поставщиков Главной счетной палаты и сертификатом главных управлений вооружения видов ВС в соответствии с местным законодательством закупки за рубежом продукции военного назначения (кроме оружия), в основном осуществляются посредством официально объявленных конкурсов с назначением спец. комиссии от вида ВС. Данная комиссия определяет сроки и условия проведения конкурса, а также требования, предъявляемые к закупаемому вооружению. В конкурсе могут участвовать только уругвайские фирмы, представляющие интересы иностр. компаний. Для участия в конкурсе фирмы, помимо текущих финансовых документов, подтверждающих их состоятельность, обязаны предоставить сертификат Генерального регистра поставщиков Главной счетной палаты Уругвая и Нац. регистра представителей инофирм минэкономики и финансов, где указано какую конкретную инофирму они представляют. Для оформления последнего уругвайской компанией от инофирмы должно быть заранее получено разрешение на право представлять ее продукцию на местном рынке.

Нередко имеют место случаи, когда сделки заключают на основании указа президента Уругвая на условиях, неблагоприятных для уругвайской стороны. Так, в 1999г. выделенные денежные средства на закупку 12 новых учебно-тренировочных самолетов на замену устаревших «Т-34 Mentor», без объявления тендера были направлены на покупку 6 итал. самолетов того же класса с худшими летными качествами по сравнению с техникой других стран, предполагавших принять участие в торгах.

Ключевые посты в ВС Уругвая: министр обороны – Луис Брессо; замминистра обороны – Роберто Явороне; главком СВ – генерал-лейтенант Хуан Геймонант; главком ВВС – генерал-лейтенант Хосе Малакин; главком ВМС – вице-адмирал Франциско Пасос Мареска.

### ВНЕШНИЙ ДОЛГ

В 1999г. продолжала укрепляться наметившаяся в 1994г. тенденция сокращения темпов роста внешнего долга Уругвая, который вырос всего на 0,09% и составил 13,65 млрд.долл. против 13,64 млрд.долл. в 1998г.

Внешний долг Уругвая на 1999г.

	млн.долл.	уд.вес, %	Рост, %
Госдолг, брутто .....	6300	46,1	3,3
- фин. сектор.....	762	12,1	-10,3
- нефин. сектор.....	5538	40,6	5,3
Частный долг, брутто.....	7359	53,9	-2,5
- кредиты поставщиков.....	401	3	-21,2
- комбанки .....	6958	50,9	-1,5
Внешний долг, брутто .....	13659	100	0,09
Внешний долг, нетто .....	3068		2,9

Внешние заимствования в строго контролируемых пределах привели к дальнейшему сокращению темпов роста гос.долга (с 11,7% в 1998г. до 3,3% в 1999г.), который увеличился до 6,3 млрд.долл. (данные на 1.11.99г.) против 6,1 млрд.долл. на конец 1998г. Этот рост объясняется новым размещением на внешнем рынке уругвайских гос. ценных облигаций и использованием кредитов МФО, главным образом МВФ (для стабилизации платежного баланса на 95 млн.долл.) и МАБР, для финансирования работ в области инфраструктуры и проведения реформы соц. обеспечения на 176,7млн.долл.

Обязательства нефин. сектора приходится основная доля (87,9%) внешнего гос.долга. Таким образом, государство использует внешние заимствования на проведение структурных преобразований (например, реформу гос.аппарата, реформу соц. страхования), проходящие по строке «центральное правительство» (30,5% долга), а также на реализацию крупных проектов в области инфраструктуры и промышленности по линии гос. предприятий (13,3%).

Среди гос. предприятий основным должником является УТЕ, закупающая электротех. и энергетическое оборудование в основном за рубежом, т.к. местная промышленность производит только трансформаторы сети распределения и отдельные виды кабеля (69,4% долга). Вторым по значимости должником выступает Нац. администрация по водоснабжению (ОСЕ), которая использует льготные кредиты МАБР и МБРР для расширения сети водоснабжения (9,1% долга). Активно привлекает внешнее финансирование также Нац. администрация по телекоммуникациям (АНТЕЛЬ), на которую приходится 70,9 млн.долл. или 8,4% долга гос. компаний.

В целом за год внешняя задолженность гос. предприятий сократилась на 5,8% с 388,7 млн.долл. в 1998г. до 839,7 млн.долл. в 1999г. Сокращение долга наблюдалось по всем компаниям кроме ОСЕ, АФЕ и Администрации портов (АНП), которые в 1999г. начали работы по реконструкции ж/д путей и обновлению подвижного состава, а также по закупке погрузо-разгрузочного оборудования для порта г.Монтевидео.

Задолженность гос. предприятий в 1999г.

	млн.долл.	уд.вес, %	Рост, %
Всего.....	839,7	100	-5,8
УТЕ.....	583	67,4	-7,7
АНТЕЛЬ.....	70,9	8,4	-7,5
ОСЕ.....	76	9,1	5,6
ГЭС «Сальто Гранд».....	56,1	6,7	-5,7
Авиакомпания «Плуна».....	19,8	2,4	-5,6
АФЕ.....	19,7	2,3	20,1
АНКАП.....	12,7	1,5	-18,9
АНП.....	0,4	0,1	33,3
Управление почт.....	1,1	0,1	57,1

Задолженность частного сектора уменьшилась в отчетный период на 2,5% до 7,4 млрд.долл. (данные на 1.11.99г.) против роста на 7,4% до 7,5 млрд.долл. в 1998г. Сокращение обязательств частного сектора произошло, главным образом, из-за меньшего использования кредитов поставщиков в результате спада пром. производства.

В апр. 1999г. Уругвай с помощью компании Merrill Lynch разместил в США Bonos globales серии А на 250 млн.долл. со сроком погашения 2009г. и спредом в 212,5 пунктов к облигациям Казначейства США или по 7,25% годовых. Это была первая финансовая операция Уругвая после январского бразильского кризиса. Межд. финансовые агентства Moody's и Standart and Poof's присвоили этим долговым бумагам квалификацию Ваа3 и ВВВ соответственно, что означает «инвестиции без спекулятивного риска». 64,8% облигаций были выкуплены американскими инвесторами, 15,9% — европейскими, причем 58,5% через специализированные инвест. институты (страховые компании и пенсионные фонды) и 28,7% — через банки.

Уругвайские экономисты оценили эту операцию как очень успешную: среди латиноам. стран только Чили добилась надбавки к процентной ставке ниже (в 175 пунктов), чем Уругвай (212,5). Это связано с тем, что Чили впервые прибегла к этому источнику внешнего финансирования, в то время, как некоторые зарубежные инвесторы заинтересованы в диверсификации своих «долговых портфелей». Фактически, спред — это степень риска, которую несет покупатель облигаций. В этой связи, чем он ниже, тем менее рискованную операцию осуществляет зарубежный инвестор.

Сравнение условий размещения гос. ценных бумаг латиноам. стран со сроком погашения от 5 до 10 лет и размещенных в I пол. 1999г.: Бразилия (719 пунктов), Аргентина (613), Колумбия (484), Мексика (415), Коста-Рика (412,5), Уругвай (212,5), Чили (175).

Уругвайское правительство также высоко оценивает результат проведенной операции, учитывая более худшие условия размещения в апр. и нояб. 1998г. первой и второй части облигаций Bonos global на сумму 200 млн.долл. Во-первых, спред к котировке облигаций ам. Казначейства составил 345 и 330 пунктов, соответственно, против 212,5 в апр. 1999г.; во-вторых, фиксированная процентная ставка находилась на уровне 7,87% годовых против 7,25% в прошлом году.

В конце сент. 1999г. уругвайское правительство объявило о возможности обмена Bonos Brady серии А и В, выпущенные ЦБ в конце фев. 1991г. со сроком погашения 2021г. на Bonos global со сроков погашения 2027г. Bonos Brady были частью соглашения с коммерческими банками о реструктури-

зации внешнего долга Уругвая. Межд. торги, проведенные компанией Sabasta Holandesa Inversa и ам. агентом Chase Security, позволили обменять Bonos Brady в 95,5 млн.долл. или 24% этих обязательств на 85 млн.долл. Bonos global.

За прошедший с 1991г. период Уругвай существенно улучшил свое положение на межд. финансовых рынках, что находит свое отражение, прежде всего, на условиях выпуска гос. ценных обязательств. В распространённом коммюнике уругвайское правительство заявило: «Сложившаяся конъюнктура на межд. рынке позволяет Уругваю снизить внешние заимствования госсектора и удлинить сроки погашения имеющихся обязательств».

В качестве несомненных достоинств проведенного обмена можно выделить: снижение абсолютной величины гос.внешнего долга на 10,5 млн.долл.; увеличение золотовалютных запасов на 35,2 млн.долл. в результате возвращения залога под выпуск облигаций Brady, находившегося ранее в казначействе США; удлинении сроков погашения задолженности с 2021г. до 2027г., т.е. на 6,4 года; улучшение структуры обслуживания задолженности, практически 50 обязательств теперь имеют срок погашения, начиная с 2004г.; самый низкий для стран Лат. Америки спред в 197 пунктов для обязательств со сроком погашения 30 лет.

Данный обмен достаточно выгоден и для держателей уругвайских долговых бумаг с точки зрения того, что: увеличивается процентная ставка с 6,75% до 7,87%; инвестор получает более ликвидную ценную бумагу (Bonos Brady значительно сложнее продать на межд. рынках, чем другие уругвайские облигации).

Результативность операций с государственными ценными бумагами была достигнута из-за сохранения их высокого рейтинга — «инвестиции без спекулятивного риска», присваиваемого третий год международными финансовыми агентствами. Несмотря на серьезные финансовые потрясения, переживаемые странами Лат. Америки, снижения рейтинга доверия гос. долговых обязательств таких стран, как Аргентина, Бразилия, Эквадор, Колумбия и др., Уругвай вновь добился получения статуса investment grade (первую ступень по шкале «неспекулятивные инвестиции»).

Американское агентство Moody's Investors считает, что макроэконом. показатели Уругвая позволяют сохранить его гос. долговые обязательства, а также депозиты в свободно конвертируемой валюте в категории «инвестиции без спекулятивного риска — Ваа3», т.е. инвесторы могут рассчитывать на своевременное и в полном объеме возвращение основного долга и процентов. В докладе от 02.10.99г. специалистами агентства отмечается, что **Уругвай является «надежным региональным убежищем для депозитов нерезидентов, в основном аргентинских».** Когда увеличивается эконом. нестабильность в Аргентине, сразу же растут депозиты в Уругвае. При этом отток депозитов из уругвайских банков не отмечался, несмотря на нулевую инфляцию в течение нескольких лет в Аргентине.

В докладе Moody's указывается на тесную привязку экономики страны со своими соседями — Аргентиной и Бразилией, что делает ее подверженной любым изменениям эконом. конъюнктуры в этих странах. В этой связи дается рекомендация о диверсификации экспорта. Учитывая адек-

ватные макроэконом. меры, принятые в течение 1999г. для защиты от последствий бразильского кризиса, правительство будет способно справиться с дефицитом баланса текущих операций и госбюджета, что «сохранит неизменным платежеспособность Уругвая».

Ньюйоркское агентство Standart and Poor's прогнозирует стабилизацию эконом. ситуации в Уругвае, что позволило оставить долгосрочным гос. обязательствам рейтинг investment grade — BBB+ (лучше имеет только Чили), а краткосрочным — A-3, что на практике означает адекватные возможности для осуществления платежей, но которые подвержены влиянию некоторых неблагоприятных факторов.

Британское агентство Fitch IBCA предупредило новое уругвайское правительство о том, что оно должно обратить особое внимание на стабилизацию гос. бюджета и платежного баланса, что является основным требованием для подтверждения в 2000г. гос. долгосрочным долговым обязательствам страны инвест. рейтинга BBB- и по краткосрочным обязательствам — F3. В докладе от 16.12.99г. специалисты агентства отмечают, что второй раз за последние 5 лет Уругвай почувствовал в полной мере на себе влияние кризиса в Аргентине и Бразилии, а также пережил понижение цен на основные экспортные товары и повышение цен на нефть. Тем не менее, Уругвай в состоянии выполнять свои внешние обязательства. Рейтинг BBB- и F3 означает наличие незначительной перспективы кредитного риска и адекватные возможности для обслуживания внешнего долга, но при влиянии некоторых обстоятельств, которые могут их снизить. По мнению Fitch IBCA, это то, что гос. долг сформировался в основном за счет среднесрочных кредитов в свободно конвертируемой валюте, а также зависимость от депозитов нерезидентов.

Американское агентство Thomson Financial Bank Watch с 1997г. проводит оценку уругвайских гос. долговых обязательств, а также акций коммерческих структур. Среди них: банки — Banco Comercial и Banco de Montevideo, предприятия — Citricola Saltena (производство цитрусовых), Fanapel (производство целлюлозы и бумаги), Pintos Rizzo (строительство). Анализируя эконом. и валютно-финансовое положение Уругвая, компания видит основную причину его ухудшения в 1999г. во влиянии эконом. ситуации в Аргентине и Бразилии и считает, что только после улучшения эконом. конъюнктуры в соседних странах Уругвай начнет выходить из кризиса. Thomson Financial Bank Watch оценивает способность Уругвая обслуживать свой внешний госдолг как высокую, но при наличии внешних и внутренних факторов, способных ухудшить ситуацию. В этой связи Уругваю был присвоен рейтинг BBB+, т.е. инвестиции без спекулятивного риска. Но в группе стран с указанной оценкой Уругвай занимает самую нижнюю степень.

Кроме размещения на внешних финансовых рынках долгосрочных гос. ценных бумаг, Уругвай активно использует в качестве внешнего финансирования кредиты МБРР и МАБР. Однако их выделению обычно предшествуют переговоры с МВФ. Начиная с 1995г., Уругвай договаривается с МВФ о выделении кредита stand-by precautorio на 12 мес. (в 1997г. на 21 мес.) для поддержки правит. про-

грамм в области экономики. Особенность указанного кредита заключается в том, что власти резервируют за собой право, в случае необходимости, его использовать, в то же время это не носит обязательного характера. 29 марта 1999г. МВФ одобрил результаты выполнения ранее согласованной программы и выделил Уругваю кредит в сумме 70 млн.СДР или около 95 млн.долл. с возможностью его использования с апр. 1999г. до марта 2000г. В докладе МВФ по этому вопросу отмечается выполнение основных задач, поставленных на 1998г., а также эффективность мер, принятых в связи с финансовым кризисом в Бразилии. В качестве пожелания на 1999г. была высказана необходимость продолжения проведения структурных преобразований: развитие системы пенсионных фондов, сокращение численности ВС, принятие новых законов о банкротстве и факторинге, внесение изменений в деятельность БРОУ.

В связи с обострением эконом. кризиса в середине сент. 1999г. уругвайское правительство обратилось к МВФ с просьбой о пересмотре ранее согласованной программы. Оказалось, что негативные последствия девальвации бразильского реала в янв. 1999г. были более существенны для экономики Уругвая, чем это ожидалось ранее. В этой связи, внесено предложение о смягчении следующих показателей: сокращение ВВП не на 1%, а на 2%, увеличение дефицита бюджета с 1,8% до 2,1% от ВВП и баланса текущих операций с 2% до 2,5% от ВВП.

Экономическая программа МВФ для Уругвая на 1999г.

программа      выполнение

1. Производство, цены, безработица (%):	
— темп роста ВВП .....	-1.....-3,4
— инфляция .....	4,5.....4,2
— безработица .....	10,3.....11,3
2. Дефицит госбюджета (% от ВВП).....	1,8.....2,8
3. Внешний сектор:	
— экспорт FOB (млрд. долл.) .....	2,5.....2,2
— импорт FOB(млрд.долл.) .....	3,3.....3,2
— дефицит баланса текущих операций (% от ВВП) .....	2.....2,8
— сальдо платежного баланса (% от ВВП).....	-1.....0,06
— внешний госдолг (% от ВВП).....	28,8.....28,2
— нетто золотовалютные запасы ЦБ (млрд. долл.).....	2,5.....2,44
4. Выделение кредита stand-by — 29.03.99 на 12мес. 95 млн.долл.	

Находившаяся в фев. 2000г. делегация экспертов фонда отметила, что несмотря на более худшие показатели развития экономики страны, достигнутые в 1999г. по сравнению с запланированными, наметились некоторые элементы улучшения ситуации, хотя засуха и мировые цены на нефть в настоящее время не в пользу Уругвая. Тем не менее в 2000г. ожидается темп роста ВВП на уровне 2,5%, инфляция — не более 4-6%, дефицит госбюджета составит 1,5-1,8% от ВВП.

В окт. 1998г. правительство Уругвая провело переговоры с руководством МВФ, МБРР, и МАБР о предоставлении «пакета финансовой помощи» в результате которых договорились о возможности использования согласованного ранее кредита stand-by, о выделении ВБ в I кв. 1999г. кредита в сумме 90 млн.долл. сроком на 15 лет, включая 5 лет льготного периода, на улучшение начального образования (28 млн.долл.) и на реконструкцию автомобильных дорог и мостов (62 млн.долл.) по ставке ЛИБОР. МАБР в течение 1999г. принял решение о финансировании 30 млн.долл. на покупку оборудования для промышленности на условиях

лизинга, 40 млн.долл. — на развитие здравоохранения, 110 млн.долл. — на улучшение системы водоснабжения, 60 млн.долл. — на проведение научно-исследовательских работ. Условия предоставления кредитов: 25 лет, включая 5 лет льготного периода, процентная ставка — 6,98% годовых.

Проведенная операция по обмену Bonos Brady на Bonos global, а также использование в качестве источников финансирования кредитов межд. финансовых организаций с длительными сроками погашения привели к существенному изменению структуры долговых обязательств страны. Так, если в 1997г. на гос. задолженность со сроками погашения позднее 2002г. приходилось 42% всех обязательств, то в 1999г. — уже 64,3%. Задолженность частного сектора главным образом представлена краткосрочными обязательствами. На задолженность со сроком погашения 2000-01гг. приходится всего 1,3% обязательств.

Пик платежей по погашению основного гос.долга придется на 2003г., когда Уругвай должен будет выплатить 12,2% всех обязательств госсектора, главным образом, нефин. В 2003г. погашению будут предъявлены облигации Bonos global 2003 на 412,6 млн.долл.

### ДВУСТОРОННИЕ СВЯЗИ

Уругвайским руководством в 2000г. проявлялся интерес к созданию в Уругвае, в т.ч. при участии России, СП по глубокой переработке криля. По данным уругвайского Института рыболовства, запасы этого морского ресурса в Антарктике имеют многообещающие пром. объемы, а сам криль является «стратегическим продуктом» питания XXIV. В этой связи уругвайцы убеждены, что крилевая продукция будет иметь для них многовекторную экспортную географию: Бразилия, Аргентина, США, Зап. Европа и принесет стране необходимые валютные поступления вместе с инвестициями.

В поисках потенциальных партнеров уругвайские предприниматели все чаще обращают внимание на уже накопленный опыт сотрудничества в этой области с иностр. государствами, среди которых фигурирует и **Россия**. В середине 80 гг. СССР ежегодно вылавливал в водах региона и перерабатывал соответствующим образом более 400 м.т. креветки. Расчет уругвайцев прост и строится на наличии у России современных технологий гидролизной переработки криля, хотя Украина также попадает в поле их зрения. В Уругвае информированы, что Россия располагает оснащенными соответствующим спец. оборудованием кораблями, которые в силу известных эконом. трудностей в стране пока простаивают. Сами же уругвайцы готовы предложить содействие в переоборудовании уже построенных в Уругвае линий по переработке криля, а также в получении фин. поддержки со стороны МАБР.

*Рос.-Уругвайская ТП.* Согласно сложившейся в Уругвае практике, обязательным атрибутом развития торговых отношений с зарубежными партнерами является создание соответствующей ТП, в состав которой входят заинтересованные в развитии коммерческих связей с этой страной местные бизнесмены. Являясь, как правило, некоммерческой, обществ. организацией, ТП призвана создавать благоприятный общий фон для развития торговли, содействовать в организации выставок и

рекламных кампаний. Финансирование палаты осуществляется через взносы ее участников. Палаты обычно тесно связаны с аккредитованными в Уругвае дип. и торгпредствами, которые оказывают им практическую помощь.

ТП СССР-Уругвай начала свою деятельность 22 июля 1988г. на волне стремительного взлета двусторонней торговли (объем товарооборота в тот период достигал 120 млн.долл.). Тогда инициаторами создания ТП стали такие ведущие уругвайские бизнесмены в сфере поставок шерсти и кожи, как Мигель Шлафрок, Хуан Отеги, Элиас Бирн. Палата реально способствовала развитию и углублению деловых контактов, организовывала визиты представителей деловых кругов обеих стран.

С распадом СССР произошел резкий спад торг. оборота, а вскоре рос. сторона прекратила платежи по уже выполненным уругвайским поставкам. Объявив себя правопреемником СССР, Россия получила в наследство и указанный долг Уругваю.

В середине 1995г. ситуация стала постепенно меняться прежде всего в результате появления признаков решения проблемы задолженности Уругваю. В результате 28 дек. 1995г. на общем собрании членов рос.-уругвайской ТП было принято решение о восстановлении деятельности палаты. Тогда был избран новый состав Совета палаты: президент Вальтер Родригес (компания American Chemical), вице-президент Карлос Ниса (Citricola Saltena) и генсек Энрике Морейра (Latin Trading).

Рос.-уругвайская ТП активно включилась в поиск возможностей разрешения «долговой проблемы», обоснованно рассматривая ее в качестве основного препятствия развитию торговых связей с РФ. С подписанием в окт. 1997г. межправит. рамочного соглашения об урегулировании проблемы задолженности бывшего СССР Уругваю острота данного вопроса была снята. Появились реальные предпосылки для развития коммерческих отношений с Россией. В нынешний состав ТП Россия-Уругвай входят 16 местных фирм, в целом отражающих действующую номенклатуру коммерческих отношений (цитрусовые изделия, химия, шерсть, кожа). Camara de comercio Uruguay-Rusia, Las Heras 1865 (Parque Batlle), т. 481-7174, т./ф. 486-0357.

### МАЛЕНЬКОЕ ГОСУДАРСТВО

1. Уругвайская государственность, ставшая результатом борьбы за независимость от испанской короны, испытала также весьма длит. этап внутреннего противоборства (гражд. войн) между проаргентинской и пробразильской ориентациями. Самостоятельность приходилось отстаивать и от периодических захватнических поползновений этих гораздо более мощных соседей. Данные исторические обстоятельства повлияли на характер уругвайцев, включая даже представителей позднейших потоков иммиграции, сделав их отличительной чертой известный индивидуализм, преувеличенное самомнение, склонность (на этапе знакомства) к церемониям. Реминисценции прошлого сохранились в офиц. названии страны: на колониальном этапе в состав вице-королевства Ла-Платы входил т.н. Вост. берег р.Уругвай (на языке гуарани — «обиталище множества птиц»). До сих пор наименование гражданства (gentilicio) в офиц. документах фигурирует как oriental (синоним уругвайца).

Предание о том, что зону нынешнего Монтевидео «окрестил» так юнга кругосветной экспедиции Магеллана (якобы воскликнувший: «Я вижу гору») — скорее всего вымысел. Более естественна версия о том, что на навигационных картах того периода испанцы обозначали холм Серро (в районе Монтевидео) и его береговые укрепления как «шестой пригорок по пути с Востока на Запад». В наименованиях департаментов страны имеется два явно «гастрономических» намека — Канелонес (разновидность слоеной запеканки из лапши с сыром и шпинатом) и Дурасно (персик). Однозначно говорящей эмблемой этого же плана является нечастое для межд. гос. геральдики изображение быка (вола) в одном из сегментов герба страны, символизирующее характерные для Уругвая тучность пастбищ и вообще животноводческий уклон хозяйства. Уругвай занимает 5 место в мире по потреблению мяса («самое» нац. кушанье — асадо, т.е. мясо, зажаренное на углях) и располагает завидными стат. показателями в этой сфере (3 головы КРС и 6-7 овец на душу населения).

Изображение Солнца на гос. флаге, аналогичное принятому у аргентинцев (полный диск с чертами человеческого лица, 16 лучей), определенно позаимствовано из набора масонской символики, что, впрочем, неудивительно — идеи борьбы за независимость в испанских колониях как правило вызревали в среде патриотов-конspirаторов, нередко бывших братьями по масонским ломам.

3. Население страны в основном составляют выходцы из Европы — итальянцы, испанцы (много басков, галисийцев и каталонцев), французы, немцы, ирландцы, шотландцы, поляки, хорваты, украинцы, а также евреи. В Уругвае насчитывается **более 3 тыс. русских**, из них 1,5 тыс. компактно проживают в департаменте Рио-Негро, в зоне Сан-Хавьер, в свое время заселенной общиной староверов. Кстати, уругвайцы почти всегда «в курсе» относительно этнической принадлежности своих конкретных предков. Проживают здесь (1%) и лица африканского происхождения — потомки беглых невольников, некогда доставлявшихся через порт Монтевидео в юж. районы Бразилии. Индейского компонента нет — местное племя чарруа (семья гуарани, находилось в эпоху освоения этой территории европейцами на одной из последних фаз каменного века) было полностью истреблено, поскольку оказало колонистам самое ожесточенное сопротивление. Память о них, однако, сохранилась в выражении: *gaucha* (то есть упорство, хватка, цепкость), каковое качество уругвайцы не прочь «по наследству» приписать себе.

4. Это свойство в полной мере материализовалось в немногих, но вполне заметных **спортивных достижениях уругвайцев — завоевании ими дважды мирового футбольного чемпионского титула** — в 1930 и 1950 гг. (выиграли финал у бразильцев на стадионе «Маракана»). Учитывая, что до 1930г. мировых чемпионатов не было, а футбольный турнир проводился в рамках олимпийских игр, уругвайцы полагают себя вправе называться, как и бразильцы, четырехкратными чемпионами, т.к. завоевывали золотые медали по футболу также на играх 1924 и 1928 гг. По-прежнему, авторитетными в мировом футболе считаются столичные клубы «Пеньяроль» и «Насьональ», а футбол вообще — страсть уругвайцев.

Материальным же вкладом этноса гуарани в «копилку» обычаев жителей Уругвая стало повсеместное употребление здесь тонизирующего напитка мате (на базе листа кустарника т.н. парагвайского чая). Эта практика широко распространена также в Аргентине и в основном с/х штате Бразилии — Риу-Гранди-ду-Сул, хотя, пожалуй, только уругвайцы довели эту в общем безобидную привычку до преувеличенных форм — здесь мате пьют большими порциями, весьма часто и нередко даже вне дома, передвигаясь по улицам с сосудом для мате и термосом с кипятком. Отказ от приглашения отведать мате из посуды знакомого (через трубочку) равносителен проявлению пренебрежения к партнеру. Это увлечение издавна перенято у индейцев наиболее экзотическими персонажами уругвайской провинции — пастухами гаучо, ставшими символом здешних, а также аргентинских и бразильских (гаушу) степных скотоводческих районов. Вера в легендарное благородство, порядочность и отвагу гаучо — еще одна местная традиция. *Naseme una gauchada* (сделаю одолжение, окажи услугу) — принято среди уругвайцев.

5. Мировая просвещенная публика в общих чертах осведомлена о творчестве уругвайских писателей Хуана Карлоса Онетти, Орасио Кироги, Марио Бенедетти (ныне здравствующего), поэтессы Хуаны де Ибарбуру, живописца Педро Фигари, скульпторов Хосе Беллони (ученик Родена) и Хуана Соррильи де Сан-Мартина. «Пиком» воздействия уругвайцев на массовую культуру XXв. стало, однако, их деятельное участие в развитии зародившегося в Буэнос-Айресе песенного и танцевального жанра танго. Автором одной из двух наиболее популярных в мире мелодий этого направления — «Кумпарситы» (некогда особенно любимой советскими мастерами танцев на льду, ее исполняет герой Дж. Леммона в кинокомедии «В джазе только девушки») стал, в 1917г., уругваец Херардо Матос Родригес. Кроме того Уругвай «на полном серьезе» оспаривает у аргентинцев, а заодно и у марсельцев, честь считаться родиной самого известного исполнителя и популяризатора танго — Карлоса Гарделя. Желая дать чему-либо высочайшую оценку, уругвайцы (как они делают это, слушая сделанные в 20-30гг. граммофонные записи Гарделя) обычно говорят: *Cada dia canta mejor!*

Характерными для региона Ла-Платы являются культивируемые здесь песенные конкурсы — пайады (разновидность «пререкания» двух гитаристов, исполняющих создаваемые на ходу частушки), с чисто уругвайским музыкальным ритмом — кандомбе (вариант бразильской самбы с более настойчивым, чем в оригинале, участием разнокалиберных барабанов).

Модным поветрием становится увлечение уругвайцев проникшими сюда из Бразилии анимистическими культами типа макумбы, а также различного рода эзотерическими и оккультными науками, что, однако, практикуется «без отрыва» от базовых здесь католицизма или самых разнообразных протестанских верований.

6. Суммируя вышеизложенное, можно констатировать, что в плане «экзотики» Уругвай занимает в ЛА далеко не самое последнее место. Конечно, отсутствие здесь памятников доколумбовой эпохи (характерных, например, для цивилизаций Месоамерики и зоны влияния государства инков), а в более поздней истории страны — примечатель-

ных девизов, не позволили уругвайцам ошутимо обогатить сокровищницу общечеловеческой культуры и мудрости. Правда, немногим странам или деятелям ЛА вообще удалось это сделать. Набор ходовых здесь пословиц и поговорок зачастую почерпнут как из европейского фольклора, так и напрямую из телесериалов и ситуационных комедий ам. и аргентинского ТВ.

Уругвайцы нередко жалуются на географические размеры своей страны (дескать — país pequeño, что верно разве что для масштабов Зап. полушария), хотя, впрочем, не упускают и случая гордо заявить: Como Uruguay no hay, с чем, по мнению многих их соседей, вполне стоит согласиться.

## Представительства

ПОСОЛЬСТВО РФ В МОНТЕВИДЕО - БУРЛЯЙ Ян Анаст. (наблюдатель РФ при Ком-те пред-лей Латиноам. ассоциации интеграции). Bulevar Espana 2741, Montevideo, Uruguay, (5982) 708-1884, -3879, ф.-6597, телекс (32) 23138 MONTSOV UJ, embaru@montevideo.com.uy.

АТС В МОНТЕВИДЕО - СВЕШНИКОВ Анатолий Иван. Joadin de Saltarain 939, Montevideo, Uruguay, (5982) 409-8241, ф.-2663.

### БЮРО В РФ

ПОСОЛЬСТВО (25.08). 117030 М., Ломоносовский пр-т 38, 143-0401, -04, ф.938-2045, ururus@glasnet.ru. Альберто Леопольдо Фажардо КЛАППЕНБАЧ (Alberto Leopoldo Fajardo KLAPPENBACH, посол), Беральдо ФЛАНГИЕН (Beraldo Rogue FLANIGUEN, I сек.).

## Статистика

Процентные ставки по кредитам

	на 01.01.2000г.				на 01.01.2001г.			
	в ур. песо		в долл.		в ур. песо		в долл.	
	БРОУ част.	БРОУ част.	БРОУ част.	БРОУ част.	БРОУ част.	БРОУ част.	БРОУ част.	
	банки	банки	банки	банки	банки	банки	банки	
первоклассные.....	23	28	5,75	8	22,5	23,5	7,25	9
		32	9,5	25,5	29,5		11	
преференциальные	27	36	8,05	11	29,5	26,5	7,75	10,5
		40	12	34,5	9,25		12,5	
нормальные.....	32	45	9,55	11,5	31,5	33,5	9,35	12
		66	14	37,5	51,5	10,75	16	
персональные.....	43,5	52	12,75	12	43,5	46,5	13,75	5,5
		80	18,5	56,5			17	

Источник: Busqueda 26.12.2000г.

\*) включая налог на банковские операции ИМАВА.

Депозиты банковской системы Уругвая, в млн.долл.

	БРОУ	ИБ	Частные банки	Внешние фин. кооперативы	Сбер. инст-туты	Всего
Депозиты в нац. валюте (экв. в долл.)	384,6	409	723,9	—	96,3	1613,8
Депозиты резидентов						
в долл.....	2673	813	3019	—	188	6693
Депозиты нерезидентов						
в долл. ....	317	32	3818	369,3	—	4536,3
Всего.....	3374,6	1254	7560,9	369,3	284,3	12843,1

на 01.12.2000 г

Депозиты в нац.

валюте (экв. в долл.)	391,1	440,5	650,2	—	107,1	1588,9
Депозиты резидентов						
в долл.....	2.769	879	3066	—	191	6905
Депозиты нерезидентов						
в долл. ....	286	32,2	4399	419,5	4,2	5140,9
Всего.....	3446,1	1351,7	8115,2	419,5	302,3	13634,8
Темп роста депозитов						
Всего: 1999-2000г.в%	2,1	7,8	7,3	13,6	6,3	6,1

Источник: Бюллетень № 241 за февр. 2001г. ЦБ Уругвая